

PÓŁROCZNIK NAUKOWY
A SCIENTIFIC SEMI-ANNUAL

20(1) ■ 2024

PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ – EDUKACJA

WYBRANE ZAGADNIENIA ROZWOJU
PRZEDSIĘBIORCZOŚCI I USŁUG TURYSTYCZNYCH

pod redakcją Anny Kolasińskiej



ENTREPRENEURSHIP – EDUCATION

SELECTED ISSUES OF DEVELOPMENT
ENTREPRENEURSHIP AND TOURISM SERVICES

edited by Anny Kolasińskiej

DOI: 10.24917/20833296.201

Uniwersytet Komisji Edukacji Narodowej w Krakowie, Instytut Prawa Ekonomii i Administracji
University of the National Education Commission, Krakow, Institute of Law, Economics and Administration
Przedsiębiorczość – Edukacja

Entrepreneurship – Education

20(1)

Honorowy Redaktor Naczelny/Honorary Editor: Zbigniew Ziolo

Redaktor naczelny/Editor-in-chief: Monika Borowiec-Gabryś

Zastępca redaktora naczelnego – redaktor prowadzący/Associate – managing editor: Mariusz Cembruch-Nowakowski

Rada Redakcyjna/Editorial Board: Monika Borowiec-Gabryś, Jacek Brant, Roy Canning, Yolanda Carbajal Suárez, Paweł Czaplński, Sławomir Dorocki, Wiesława Gierańczyk, Bronisław Górz, Anatol Jakobson, Wioletta Kilar, Anna Kolasińska, Sławomir Kurek, Matthias Pilz, Tomasz Rachwał, 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.

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: Agnieszka Rozpłochowska-Boniatowska

Redaktor językowy/Language editor: Aleksandra Pryczkowska

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

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:

Anna Kolasińska sekretarz redakcji (secretary)

Uniwersytet Komisji Edukacji Narodowej w Krakowie

ul. Podchorążych 2, 30-084 Kraków, p. 537, tel.: (+48) 12 662 62 67

e-mail: pe@up.krakow.pl

© Copyright by Wydawnictwo Naukowe UKEN, Kraków 2024

ISSN 2083-3296

Wydawca/Publisher:

Uniwersytet Komisji Edukacji Narodowej w Krakowie – Instytut Prawa, Ekonomii i Administracji

University of the National Education Commission, Krakow, Institute of Law, Economics and Administration

Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Komisji Edukacji Narodowej 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 UKEN

Wprowadzenie

W warunkach nasilających się procesów kształtowania gospodarki opartej na wiedzy szczególnego znaczenia nabiera problematyka kapitału ludzkiego i społecznego w procesach podnoszenia konkurencyjności przedsiębiorstw oraz różnej skali układów przestrzennych. Bardzo ważną rolę w tych procesach odgrywają zachowania przedsiębiorcze i uwarunkowania prawno-organizacyjne mające wpływ na rozwój przedsiębiorczości oraz dynamicznie rozwijający się sektor usług turystycznych.

Do tego nurtu nawiązują prace zamieszone w niniejszym numerze czasopisma „Przedsiębiorczość – Edukacja”. Numer rozpoczynają rozważania na temat zróżnicowania kapitału ludzkiego w Unii Europejskiej. Powszechnie wiadomo, że kapitał ludzki ma ogromne znaczenie dla procesów przyspieszania rozwoju społeczno-gospodarczego. Wychodząc od zarysowania ujęć teoretycznych kapitału ludzkiego, a następnie uwzględniając obszary inteligentnego, zrównoważonego oraz sprzyjającego włączeniu społecznemu wzrostu, zbudowano indeks kapitału ludzkiego. Wypełnia on lukę w literaturze polegającą na braku miernika uwzględniającego wymiary polityk zawartych w strategii *Europa 2020* (A. Iwanowicz-Pałka). Następnie przedstawiono ranking państw UE z wykorzystaniem metod taksonomicznych porządkowania liniowego oraz analizy skupień wykazującej podobieństwa kapitału ludzkiego między poszczególnymi państwami, zwracając uwagę na pozycję Polski na tle pozostałych państw członkowskich.

Poszczególne państwa podejmują wiele działań ukierunkowanych na wsparcie przedsiębiorców. W ostatnich latach zauważa się silne zaangażowanie polskiego prawodawcy w budowę zintegrowanej struktury instytucjonalnej, której zadaniem byłoby wsparcie podmiotów gospodarczych (P.M. Woroniecki). Ważnym elementem tej struktury jest Polski Fundusz Rozwoju (PFR). Prawodawca wyznacza ustawowe cele działań pomocowych, pozwalające Funduszowi elastycznie reagować na zmieniającą się sytuację w funkcjonowaniu przedsięwzięć realizowanych przez PFR oraz beneficjentów takiego wsparcia. Podkreślono, że PFR dysponuje instrumentami prawnymi umożliwiającymi skuteczne wspieranie przedsiębiorców, oraz, że dzięki stosunkowo niewielkim zmianom ustawodawczym można ten mechanizm usprawnić.

Do problematyki tej nawiązuje analiza oceny długookresowej skuteczności dofinansowań na podjęcie działalności gospodarczej przeznaczonych dla osób bezrobotnych w kontekście trwałości zatrudnienia w wybranych branżach, przeprowadzona na grupie beneficjentów z terenu województwa podkarpackiego w latach 2015–2022 (B. Bednarz). Opracowanie uzupełnia lukę badawczą dotyczącą trwałości zatrudnienia osób korzystających ze wsparcia pomocy publicznej w wybranych gałęziach gospodarki. Okazuje się, że określone rodzaje działalności gospodarczych wymagające wysokich kwalifikacji, odpowiedniego przygotowania, posiadania niezbędnej wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych, a nieraz także uprawnień i zezwoleń, wypadają zdecydowanie lepiej na tle całej badanej grupy przedsiębiorstw. Warto wspomnieć, że tego typu podmioty cechuje również stabilność. Podkreślono konieczność fundamentalnej zmiany zasad przyznawania

dofinansowań na podjęcie działalności gospodarczej. Zwrócono uwagę na fakt, że często beneficjentami pomocy są osoby bezrobotne rejestrujące się w urzędzie pracy na krótki okres, wyłącznie z motywacją otrzymania dofinansowania, zatem nie jest to realna forma aktywizacji zawodowej.

Kluczowym wskaźnikiem określającym prawidłowe funkcjonowanie przedsiębiorstwa jest próg rentowności (P. Łojek). Wskazano, że spośród wskaźników statycznych i dynamicznych analizy finansowej to właśnie narzędzie progu rentowności powinno być elementarnym składnikiem kontroli danych przedsiębiorstwa. Zaznaczono, że istnieje związek między postrzeganym progiem rentowności a preferencjami inwestycyjnymi. Zrozumienie, jak inwestorzy postrzegają próg rentowności, może mieć ważne konsekwencje dla zarządzania portfelem inwestycyjnym, podejmowanych decyzji inwestycyjnych oraz komunikacji w branży finansowej.

Szczególnie znacznie dla rozwoju przedsiębiorczości i powstawania nowoczesnych start-upów mają instytucje otoczenia biznesu oraz współpracujące z nimi akademickie naukowe koła studenckie (D. Lelakowska i in.). W kolejnym artykule przedstawiono pięć innowacyjnych pomysłów biznesowych opracowanych przez studentów z różnych uczelni. Wskazują one na bardzo wysoki potencjał kół naukowych oraz na wiele wyzwań w procesie komercjalizacji zgłaszanych przez nie pomysłów.

Na szczególne znacznie edukacji w procesie wspierania przedsiębiorczości zwrócono również uwagę w pracy poświęconej badaniom doskonalenia w zakresie przedsiębiorczości w południowoafrykańskich szkołach podstawowych i średnich w prowincji Limpopo (S. Ntsanwisi, S. Simelane-Mnisi). Opisane wyniki badań pokazały, że nauczyciele wyrazili zapotrzebowanie na szkolenia, wsparcie finansowe, zwiększanie możliwości w zakresie nawiązywania kontaktów i dzielenia się najlepszymi praktykami, aby skutecznie wdrażać nauczanie przedsiębiorczości w szkołach. Zaleca się, aby już od najmłodszych lat kształcić uczniów o nastawieniu przedsiębiorczym, którzy będą myśleć innowacyjnie, rozwiązywać problemy i mieć nastawienie biznesowe.

W kolejnym artykule podkreślono znacznie edukacji i wychowania młodych ludzi, poprzez zwrócenie uwagi na działalność Schroniska fundacji księcia Aleksandra Lubomirskiego dla chłopców jako przykład usługi społecznej realizowanej w Krakowie w XIX w. (I. Manczak). Efektem działalności fundacji było utworzenie instytucji opiekuńczej oraz obiektu na trwałe wpisującego się w tkankę miejską Krakowa, co stanowi ważny element tożsamości lokalnej. Podkreślono, że uruchomienie Fundacji stanowi przykład realizacji innowacji społecznych w obszarze edukacji oraz opieki nad młodzieżą, której celem było kreowanie określonej wartości społecznej oraz idei humanistycznej dla dobra publicznego.

W kolejnym opracowaniu podjęto tematykę przedsiębiorczości rodzinnej, uznawanej za szczególną, łączącą podstawową jednostkę społeczną, którą jest rodzina, z działalnością biznesową. Dokonano przeglądu publikacji i badań w naukach ekonomicznych, opublikowanych przez polskich badaczy w latach 2018–2023 (A. Buczak, J. Wychowanek).

W tym nurcie badawczym osadzona jest praca badawcza podejmująca problematykę wpływu płci sukcesora przedsiębiorstwa na strategię sukcesji i rozwój firmy rodzinnej (S. Klimek). Dokonano przeglądu dotychczasowych prac badawczych z zakresu przedsiębiorczości kobiet i sukcesji w firmach rodzinnych z uwzględnieniem płci sukcesorów. Uzyskane wyniki badań wskazują na to, że decyzje o sprzedaży, zamknięciu czy kontynuacji działalności firmy były zupełnie niezwiązane z płcią potencjalnych przyszłych sukcesorów.

Podkreślono także, że przewagę konkretyjną mogą zdobyć państwa potrafiące odpowiednio wykorzystać potencjał kobiet dla dobra przedsiębiorstw i całego społeczeństwa.

Ostatnie prace zawarte w tomie poruszają kwestie związane z rozwojem i uwarunkowaniami funkcjonowania turystyki. Pierwsza z nich prezentuje wyniki badań nad działalnością wybranych fundacji na Warmii i Mazurach w zakresie rozwoju usług turystycznych (K. Lisowska, M. Łojko). Efektem działalności Fundacji „Moda na Warmię i Mazury” oraz Fundacji Puszczy Rominckiej jest szeroki zakres usług prowadzonych w sposób bezpośredni i pośredni, które przyczyniają się do propagowania idei dziedzictwa przyrodniczo-kulturowego, ochrony środowiska naturalnego, a także szerzenia wielokulturowych tradycji regionu. Zauważono, że działalność fundacji przyczynia się do poprawy jakości usług związanych z wypoczynkiem dzieci i młodzieży, a poprzez wspieranie różnorodnych inicjatyw o charakterze społeczno-kulturalnym pośrednio wpływa na przedsiębiorczość turystyczną całego województwa warmińsko-mazurskiego.

Do problematyki funkcjonowania turystyki na konkretnym obszarze nawiązuje praca, w której podjęto rozważania dotyczące koegzystencji różnych rodzajów turystyki na półwyspie Synaj (K. Ziółkowska-Weiss, I. Wszolek). Ukazano w niej możliwości uprawiania wybranych form turystyki (religijnej, kwalifikowanej, wypoczynkowej, biznesowej i przyrodniczej) oraz określono wzajemne powiązania pomiędzy nimi. Zawarta w opracowaniu analiza SWOT uwidacznia mocne i słabe strony rozwoju turystyki na półwyspie Synaj, zwracając uwagę na potencjał regionu w zakresie szerokiego wachlarza świadczenia usług turystycznych oraz na zagrożenia związane z sytuacją geopolityczną regionu.

W nawiązaniu do powyższej problematyki podjęto bardzo ważne i aktualne zagadnienie nasilających się negatywnych konsekwencji masowego i niekontrolowanego rozwoju turystyki (M. Żemła). Odnosi się to zwłaszcza do relacji pomiędzy polityką, ruchami antyturystycznymi a obrazem overtourismu kreowanym przez media. Podjęta pogłębiona dyskusja w tym zakresie otwiera szerokie pola badawcze, które znajdują kontynuację w kolejnych numerach czasopisma.

Bogaty tematycznie numer czasopisma wskazuje na różnorodność podejmowanych problemów badawczych i wieloaspektowe postrzeganie roli przedsiębiorczości w rozwoju społeczno-gospodarczym.

Anna Kolańska

Introduction

In conditions of more and more intense processes of knowledge-based economy forming, the issue of human and social capital in the processes of increasing the competitiveness of enterprises and various scales of spatial systems is gaining particular importance. Crucial role in these processes is played by entrepreneurial behavior, legal and organizational conditions affecting the development of entrepreneurship and the dynamically developing tourism services.

Papers included in this volume of „Entrepreneurship-Education” journal relate to this trend. The volume begins with a consideration of the diversity of human capital in the European Union. It is well known that human capital is one of great importance for the processes of accelerating socio-economic development. Starting from outlining the theoretical approaches to human capital, and then taking into account the areas of smart, sustainable and inclusive growth, a human capital index was built, filling the gap in the literature lacking a measure that takes into account the dimensions of the policies included in the Europe 2020 strategy (A. Iwanowicz-Pałka). Next, ranking of EU countries is presented using the taxonomic methods of linear ordering and cluster analysis showing similarities in human capital between countries, pointing out Poland’s position compared to other member states.

Individual countries take number of measures aimed at supporting entrepreneurs. In recent years, one notes the strong commitment of the Polish legislator to build an integrated institutional structure to support business entities (P.M. Woroniecki). An important element of this structure is the Polish Development Fund (PFR). The legislator sets statutory objectives for aid activities that allow the fund to respond flexibly to the changing situation of entrepreneurs implemented by the PFR and the categories of beneficiaries of such support. It was emphasized that the PFR has legal instruments to effectively support entrepreneurs, and that through relatively minor legislative changes in this mechanism can be improved.

This issue is addressed by the analysis of the evaluation of the long-term effectiveness of business start-up grants intended for the unemployed in the context of the sustainability of employment in selected industries, carried out on a group of beneficiaries from the Podkarpackie region in 2015–2022 (B. Bednarz). The study fills the research gap on the sustainability of employment of people receiving public assistance in selected fields of industry. It turns out that certain types of business activities require high qualifications, adequate preparation, necessary knowledge, skills and social competencies, and sometimes also authorizations and permits, far much better in comparison with the entire group of enterprises surveyed. It is also worth mentioning that these types of entities are also characterized by stability. The need to change fundamentally the rules for granting subsidies for starting a business was emphasized. It was pointed out that often the beneficiaries of the aid are unemployed people who register at the labor office for a short period of time, solely with the motivation of receiving a subsidy, so in fact it is not a form of labor activation.

The key indicator that determines the proper functioning of the enterprise is the break-even point (P. Łojek). It was pointed out that among the static and dynamic indicators of financial analysis, it is the break-even point tool that should be an elementary component of the company's data control.

It has been shown that there is a relationship between perceived BEP and investment preferences. Understanding how investors perceive the break-even point can have important implications for investment portfolio management, investment decisions made and communication in the financial industry.

Particularly important in the development of entrepreneurship and the emergence of modern start-ups are business environment institutions and academic scientific student clubs cooperating with them (D. Lelakowska et al.). In the following article, five innovative business ideas developed by students from different universities are presented. They show the very high potential of scientific student circles and in the same time indicate many challenges in the process of their commercialization.

Similarly, the special importance of education in the process of fostering entrepreneurship was highlighted in a study of entrepreneurship improvement in South African primary and secondary schools in Limpopo province (S. Ntsanwisi, S. Simelane-Mnisi). The findings described in the study showed that teachers expressed a need for training, financial support, increasing networking opportunities and sharing best practices to implement effectively entrepreneurship teaching in schools. It is recommended to educate students with an entrepreneurial mindset from an early age, who will think innovatively, solve problems and have a business feeling.

The next article also emphasizes the importance of education and upbringing of young people, by drawing attention to the activities of Alexander Lubomirski's foundation for boys as an example of social service implemented in Krakow in the 19th century (I. Manczak). The effect of the foundation's activities is the creation of welfare institutions and facilities that have become a permanent part of Krakow's urban fabric and an important element of local identity. It was emphasized that the launch of the Foundation is an example of the implementation of social innovation in the field of education and youth care, which aimed to create a certain social value and humanistic idea for the public wealth.

Subsequent paper deals with the topic of family entrepreneurship, considered to be special one, that combines the basic social unit, which is the family, with business activity. A review of publications and studies in economic sciences, published by Polish researchers in 2018–2023 (A. Buczak, J. Wychowanek) was made. A research paper, following the trend above deals with the of the impact of the gender of the business successor and his offspring on the succession strategy and development of the family business (S. Klimek). Previous research work in the field of women's entrepreneurship and succession in family businesses was reviewed, taking into account the gender of the successors. The results obtained indicate that decisions to sell, close or continue the business were completely unrelated to what gender the potential future successors were. It also emphasized that a competitive advantage can be gained by countries that are able to use properly the potential of women for the benefit of businesses and society as a whole.

The final papers included in the volume address issues related to the development and conditions of tourism functioning. The first one presents the results of research on the activities of selected foundations in Warmia and Mazury in the development of tourism services (K. Lisowska, M. Łojko). The effect of the activities of the „Fashion for Warmia

and Mazury” Foundation and the Romincka Forest Foundation is a wide range of services carried out directly and indirectly, which contribute to the promotion of natural and cultural heritage, protection of the natural environment, as well as spreading the region’s multicultural traditions. It was noted that the activities of the foundations contribute to improving the quality of services related to recreation for children and young people, and by supporting various initiatives of a socio-cultural nature indirectly affect the tourism entrepreneurship of the entire Warmian-Masurian province.

The issue of the functioning of tourism in a specific area is referred to in the work, which undertakes considerations on the coexistence of various types of tourism in the Sinai Peninsula (K. Ziólkowska-Weiss, I. Wszolek). Opportunities for selected forms of tourism (religious, qualified, leisure, business and nature tourism) were shown and the inter-relationship between them was determined. The SWOT analysis included in the study highlights the strengths and weaknesses of tourism development in the Sinai Peninsula, noting the region’s potential for a wide range of tourism service provision, as well as the risks associated with the region’s geopolitical situation.

In relation to the above issues, a very important and topical issue of the growing negative consequences of the massive and uncontrolled development of tourism (M. Żemła) was taken up. In particular, it refers to the relationship between politics, anti-tourist movements and the image of overtourism created by the media. The in-depth discussion undertaken in this area opens up wide fields of research, which will find continuation in subsequent volumes of the journal.

The thematically rich volume indicates the diversity of research problems addressed and the multifaceted perception of the role of entrepreneurship in socio-economic development.

Anna Kolasińska

Anna Iwanowicz-Pałka

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

Kapitał ludzki Polski na tle państw Unii Europejskiej

Human Capital in Poland Compared to other European Union Members

Streszczenie: Artykuł przedstawia wyniki badania mającego na celu diagnozę poziomu kapitału ludzkiego Polski na tle państw członkowskich Unii Europejskiej (EU-27). Krytyczny przegląd literatury wskazał na duże znaczenie kapitału ludzkiego w rozwoju gospodarczym. Ujawnił znaczenie nie tylko poziomu, lecz także jakości kapitału ludzkiego w budowaniu gospodarek opartych na wiedzy. Przesądziło to o doborze zmiennych wykorzystanych do budowy indeksu kapitału ludzkiego w założeniu odzwierciedlającego cele strategii *Europa 2020*. Za pomocą metod taksonomicznych porządkowania liniowego zbudowano ranking państw dla roku 2022. Analizę hierarchiczną uzupełniono analizą skupień wykazującą podobieństwa kapitału ludzkiego między poszczególnymi państwami. Wyniki wskazują na relatywnie niskie zaawansowanie kapitału ludzkiego Polski. W rankingu 27 państw Polska zajmuje 18 pozycję. Jeśli chodzi o sąsiedztwo wyłonione na podstawie analizy skupień, Polsce najbliższe jest do kapitału ludzkiego Węgier oraz Czech. Wnioski z przeprowadzonego badania wskazują na potrzebę rozwoju kapitału ludzkiego w Polsce poprzez dalsze inwestycje i wdrażanie polityk mających na celu poprawę jego jakości.

Abstract: The article presents the results of research aiming to diagnose the level of human capital in Poland against other European Union member states (EU-27). A critical review of the literature indicates that human capital plays an important role in economic development. The existing literature also reveals the importance not only of the level, but also of the quality of human capital in developing knowledge-based economies. This has determined the selection of variables used to build a human capital index which was assumed to reflect the objectives of the *Europe 2020* strategy. Using taxonomic methods of linear ordering, a ranking of countries for 2022 was calculated. The hierarchical ordering was complemented by cluster analysis which captured the similarities of human capital between countries. The results of the research indicate a relatively low advancement of human capital in Poland and in the ranking of 27 countries, Poland occupies eighteenth place. As far as neighbouring countries are concerned, cluster analysis reveals that its human capital is closest to Hungary and Czechia. In conclusion, the results of the research suggest a need to develop human capital in Poland through further investment and the implementation of policies aimed at improving its quality.

Słowa kluczowe: analiza skupień; gospodarka oparta na wiedzy; indeks kapitału ludzkiego; kapitał ludzki; porządkowanie liniowe

Keywords: cluster analysis; human capital; human capital index; knowledge-based economy; linear ordering

Otrzymano: 8 lutego 2024

Received: 8 February 2024

Zaakceptowano: 12 maja 2024

Accepted: 12 May 2024

Sugerowana cytacja/Suggested citation:

Iwanowicz-Pałka, A. (2024). Kapitał ludzki Polski na tle państw Unii Europejskiej. *Przedsiębiorczość – Edukacja [Entrepreneurship – Education]*, 20(1), 11–27. <https://doi.org/10.24917/20833296.201.1>

Wstęp

Procesy zachodzące w ostatnich dekadach wywołane m.in. globalizacją oraz rewolucją informatyczno-technologiczną zmieniają rzeczywistość społeczno-ekonomiczną. Jednym z wyznaczników jest tutaj przechodzenie od gospodarki opartej na zasobach materialnych (w wersji skrajnej – gospodarki opartej na węglu) do gospodarki opartej na zasobach niematerialnych (określanej mianem gospodarki opartej na wiedzy). Tworzenie oraz optymalne wykorzystanie tych zasobów możliwe jest przede wszystkim dzięki kapitałowi ludzkiemu (KL). Stanowi on niematerialny zasób wiedzy jawnej i ukrytej, obejmujący wykształcenie, przedsiębiorczość, zdrowie, kreatywność, talenty, umiejętności miękkie i twarde (Dokurno, 2017). Akumulacja kapitału ludzkiego jest możliwa poprzez inwestowanie w edukację, szkolenia zawodowe oraz zdrowie. Stworzenie środowiska sprzyjającego akumulacji tego kapitału staje się zatem kamieniem węgielnym w budowie gospodarki opartej na wiedzy.

Celem badania i analizy była ocena stanu kapitału ludzkiego w Polsce na tle państw Unii Europejskiej. Dla potrzeb realizacji celu badawczego wykorzystano dane statystyczne dla roku 2022 oraz narzędzia taksonomiczne używane w międzynarodowych oraz regionalnych analizach porównawczych (Grabiński, Wydymus, Zeliaś, 1989; Sokołowski, Markowska, 2017). Zbudowanie rankingu państw pozwoliło na umiejscowienie Polski w grupie EU-27 na podstawie dobranych wskaźników. Ranking został uzupełniony analizą skupień, która pozwoliła na zmierzenie dystansu między państwami EU-27. Umożliwiło to zarówno ocenę kapitału ludzkiego państw w zakresie „bardziej/mniej zaawansowany”, jak również ocenę dystansu oraz skupień tego zaawansowania.

Zidentyfikowana luka badawcza w szerszym zakresie dotyczy nowych metod mierzenia dobrobytu społeczeństw i analizowania wymiarów gospodarek opartych na wiedzy. Luka ta została zidentyfikowana przez liczną grupę badaczy oraz instytucji (zob. Eurostat, 2006; OECD, 2008; Stiglitz, Sen, Fitoussi, 2009; Ullberg, Edvinsson, Lin, 2021), których prace zapoczątkowały badania porównawcze oraz propozycje nowych metod i wskaźników.

W zbieranie danych statystycznych o czynnikach wpływających na rozwój gospodarek opartych na wiedzy oraz ich opracowywanie angażuje się coraz więcej badaczy i instytucji badawczych (Aparicio, Iturralde, Rodríguez, 2023). Wynika to z rosnącego zapotrzebowania różnych grup decydentów na monitorowanie nowych zjawisk ekonomicznych oraz na ocenę efektywności wdrażanych polityk. Ponieważ dostępne dane i metody użyte w modelach i rankingach dezaktualizują się, istnieje potrzeba budowania indeksów i modeli opartych na nowych wskaźnikach i metodach (Dworak, Grzelak, 2020). Zidentyfikowana luka badawcza w węższym zakresie dotyczy potrzeby oceny poziomu kapitału ludzkiego, który w sposób bezpośredni powiązany jest z budowaniem gospodarki opartej na wiedzy oraz realizacją polityk i celów Unii Europejskiej. W szczególności istnieje potrzeba skonstruowania

indeksu kapitału ludzkiego, który odzwierciedla założenia strategii *Europa 2020*, tj. rozwoju zrównoważonego w warunkach gospodarki rynkowej (Komisja Europejska, 2010).

Niniejsza publikacja wpisuje się w ten nurt badań oraz jest odpowiedzią na wymienione luki badawcze. Indeks kapitału ludzkiego mierzy jego poziom dla roku 2022 i obejmuje wszystkie państwa będące członkami Unii Europejskiej. Wybór EU-27 jako punktu odniesienia wynika z członkostwa Polski w ugrupowaniu. Ponadto, dostępność rankingów państw dla populacji państw EU-27 pozwala na sprawdzenie poprawności wyników. Wybór roku wynika z zamiaru przeprowadzenia możliwie najbardziej aktualnej analizy. Dostępność danych w bazie Eurostatu była pełna, bez brakujących obserwacji, co pozwoliło zdecydować o wyborze 2022 r.

Na wstępie artykułu przybliżone zostało pojęcie kapitału ludzkiego i rozwijane wokół tego pojęcia teorie. Następnie została opisana przyjęta definicja kapitału ludzkiego, gospodarki opartej na wiedzy oraz metodologia badania. Kolejno opisane zostały wyniki rankingu państw oraz analizy skupień. Przedstawiono przyczyny wynikłego stanu, po czym w podsumowaniu zawarto wnioski z badania oraz rekomendacje.

Kapitał ludzki – ujęcie teoretyczne

Pojęcie kapitału ludzkiego na dobre zagościło we współczesnym dyskursie ekonomicznym. Ewolucyjny rozwój tej koncepcji sprawia, iż definicje kapitału ludzkiego są różnorakie. Termin ten przyswoiły oraz rozwijały różne obszary wiedzy. W ramach nauk ekonomicznych kapitał ludzki badają naukowcy zajmujący się m.in. ekonomią międzynarodową, ekonomiką przedsiębiorstw, zarządzaniem kapitałem ludzkim, teorią wzrostu endogenicznego czy ekonomiką kształcenia.

Wraz z rewolucją przemysłową zapoczątkowaną w Anglii pojawiła się potrzeba wyjaśnienia takich zmian w otoczeniu społeczno-ekonomicznym, jak wzrost produktywności kapitału czy wzrost zamożności. Komentatorzy ówczesnej rzeczywistości, m.in. Willam Petty czy Adam Smith zauważyli, że praca jest źródłem bogactwa narodu, a kapitał ludzki jest jego ważną częścią. Petty (1662) podjął próbę oszacowania wartości populacji Anglii w rozdziale *Of the Value of the People*. Uważał on pracę za ważny czynnik i podkreślał, że należy ją uwzględnić przy szacowaniu zamożności narodu. Obserwacje Petty'ego dotyczyły również wpływu inwestycji w wiedzę na wzrost produkcji: czas poświęcony na doskonalenie metod wytwórczych (ang. new Art) przekładają się na wyższą produktywność pracy oraz lepszą jakość wyprodukowanych dóbr. Smith (1776) również podkreślił doniosłą rolę, jaką w tworzeniu bogactwa narodu odgrywa człowiek i tkwiący w nim kapitał. W jego ocenie, ulepszenia procesu produkcji i rozwój wiedzy są dokonywane przez naukowców lub eksperymentatorów (ang. philosophers or men of speculation), których zajęciem nie jest tworzenie, ale obserwowanie rzeczywistości. Docenił on również rolę wiedzy pochodzącej z praktycznego doświadczenia. Jego zdaniem złożona wiedza rolnika na temat uprawy roli jest wartościowsza niż niezliczone tomy, które zostały na ten temat napisane.

Zmiany technologiczno-organizacyjne zachodzące w XX w. przyniosły nowe zjawiska i dylematy, a wraz z nimi potrzebę ich wyjaśnienia. Do ich zrozumienia przysłużyła się teoria kapitału ludzkiego, która z rozważań narracyjnych pierwszych ekonomistów przekształciła się w bogaty nurt badań w ekonomii i naukach społecznych. Badania, które doprowadziły do rewolucji w postrzeganiu kapitału ludzkiego, opierały się na rekonstrukcji teorii wzrostu

gospodarczego Roberta Solowa (Solow, 1956). Geneza teorii kapitału ludzkiego w ujęciu neoklasycznym wynikała z próby wyjaśnienia tej części dochodu narodowego, która nie została przypisana do wzrostu kapitału rzeczowego (tzw. reszta Solowa). Teoria kapitału ludzkiego stała się ważnym elementem dociekań ekonomicznych, a jej wybitnymi badaczami byli Jacob Mincer, Theodore Schulz, Gary Becker czy Robert Lucas.

Punktem wyjścia w badaniach Mincera (1974) była obserwacja, że zasób kapitału ludzkiego wzrasta wraz z inwestycjami, a miarą tych inwestycji są lata edukacji oraz czas poświęcony na doksztalcanie. Według Mincera, zaobserwowane korelacje pomiędzy poziomem wykształcenia mierzonym liczbą lat a zarobkami, choć dodatnie, są stosunkowo słabe. Jednak, gdy zarobki zostaną przypisane do grup różniących się wykształceniem, wyłaniają się wyraźne różnice. Schultz (1961) natomiast dowodził, iż ludzie nabywają przydatne umiejętności i wiedzę, które stają się ich kapitałem, oraz że kapitał ten jest produktem celowych inwestycji. Dla Schultza to, co często nazywa się konsumpcją, stanowi inwestycję w kapitał ludzki: wydatki na formalną edukację, opiekę zdrowotną, migrację wewnętrzną czy wykorzystanie czasu wolnego w celu doskonalenia umiejętności. Brak odpowiednich inwestycji w kapitał ludzki w państwach słabiej rozwiniętych sprawia, iż umiejętności i kompetencje ludzi nie nadążają za kapitałem rzeczowym i stają się czynnikami ograniczającymi wzrost gospodarczy. Becker (1964) z kolei skonstruował oryginalną teorię dotyczącą wpływu kapitału ludzkiego na płace i wykształcenie oraz na ich zmienność w czasie. Rozważał różne formy inwestycji w kapitał ludzki, które wpływają na płace: edukację, naukę w miejscu pracy, opiekę medyczną, migrację oraz wyszukiwanie informacji o cenach i dochodach. Inwestycje te są źródłem różnic w zarobkach pracowników w różnym wieku i z różnym doświadczeniem zawodowym, a więc wpływają na rozkład zarobków w całym społeczeństwie.

Badania nad kapitałem ludzkim nabrały nowego impetu wraz z opublikowaniem przez Lucasa artykułu *On the mechanics of economic development* (Lucas, 1988), w którym dowodził on, iż długookresowy wzrost gospodarczy *per capita* możliwy jest dzięki akumulacji kapitału ludzkiego poprzez edukację szkolną (ang. schooling) oraz przez nabywanie doświadczenia zawodowego (ang. learning-by-doing). Lucas twierdził, że poziom kapitału ludzkiego zależy od produktywności i jest wyższy w regionach, które podejmują działania związane z jego skuteczną akumulacją (Lucas, 1990). Na gruncie teorii wzrostu endogenicznego teorię wzrostu, w której kapitał ludzki występuje jako dodatkowy czynnik produkcji, opracowali Gregory Mankiw, Paul Romer i David Weil. W swoich badaniach uogólnili oni model Solowa i wyciągnęli wnioski, iż różnice w poziomie oszczędności, edukacji i wzroście populacji wyjaśniają różnice między krajami w dochodzie na mieszkańca (Mankiw, Romer, Weil, 1992).

Zważywszy na szybkie zmiany rozwoju gospodarek w XXI w., badacze kapitału ludzkiego punkt ciężkości zaczęli przesuwać z czynników ilościowych na czynniki jakościowe. Na przykład Robert Barro w badaniu roli szkolnictwa we wzroście gospodarczym rozróżnił jego aspekt ilościowy (liczba lat kształcenia) oraz jakościowy (wyniki egzaminów dających się porównać na szczeblu międzynarodowym). Z badania Barro (2001) wyciągnął wnioski, iż jakość edukacji reprezentowana przez wyniki testów i ilość nauki mierzona latami edukacji są pozytywnie powiązane z późniejszym wzrostem, jednak wpływ czynnika jakościowego jest znacznie większy.

Podobnie badanie Rodolfo E. Manuelli i Ananth Seshadri (2014) wykazało, że kapitał ludzki odgrywa kluczową rolę w przyczynianiu się do dobrobytu oraz że jakość kapitału ludzkiego zmienia się systematycznie wraz z poziomem rozwoju. Ich model kapitału

ludzkiego powstał jako rozbudowana o czynniki jakościowe wersja regresji zarobków i stopy zwrotów użytych przez Mincer. Wyniki badania pokazały, iż przeciętnie osoba z państwa o niższym dochodzie *per capita* nie tylko krócej uczestniczy w kształceniu, ale też nabywa mniej umiejętności w toku edukacji.

Także zdaniem innych badaczy źródłem wiedzy i umiejętności nie jest wyłącznie formalny system edukacji. Czynnikiem, które zostały przez nich uwzględnione w badaniach kapitału ludzkiego, są m.in: wrodzone cechy osobowości (Cunha, Heckman, 2007), talenty (Comunian, England, Faggian, Mellander, 2021), umiejętności poznawcze (Islam, 2010), systemy rodzinne (Ehrlich, Kim, 2007), kapitał społeczny i kulturowy (Dokurno, 2017; Halpern, 2005; Jędrych, 2021), kreatywność (Florida, 2004), wartości podzielane przez członków społeczeństw (Tvaronavičienė, Jurgelevičius, 2020), zamożność rodzin (Britton, Dearden, Shephard, Vignoles, 2019), nierówności społeczne (Jabłoński, 2008) czy uwarunkowania genetyczne (Kaestner, Callison, 2011).

Badanie kapitału ludzkiego nie tylko ma znaczenie dla rozwoju teorii, lecz także jest ważne w badaniach międzynarodowych, mających na celu porównanie jego stanu, zmian oraz czynników oddziaływających w różnych populacjach czasoprzestrzennych. Na podstawie bogatej literatury, powszechnego dostępu do baz danych i coraz lepszego ewidencjonowania statystyk narodowych podjęto próby stworzenia modeli rozwoju, uwzględniających czynniki rozwoju gospodarek opartych na wiedzy. Tabela 1 zawiera zestawienie prac, których autorzy sformułowali modele mające na celu porównanie zasobów kapitału poszczególnych państw.

Tabela 1. Wybrane publikacje przedstawiające modele gospodarki opartej na wiedzy oraz filary wyróżnione w tych modelach

Publikacje	Kapitał ludzki	Kapitał strukturalny	Kapitał procesowy	Kapitał odnowy	Kapitał rynkowy	Kapitał relacyjny	Kapitał finansowy
Bontis (2004)	✓		✓	✓	✓		
Pasher, Shachar (2007)	✓		✓	✓	✓		✓
Węziak (2007)	✓	✓		✓		✓	
Stam, Andriessen (2009)	✓	✓				✓	
Lin, Edvinsson (2011)	✓		✓	✓	✓		✓
Seleim, Bontis (2013)	✓	✓				✓	✓

Źródło: opracowanie własne

Jak wynika z zaprezentowanych w tabeli 1 opracowań, niezależnie od zastosowanej taksonomii kapitał ludzki jest zawsze elementem modelu. Pomiar kapitału ludzkiego ma więc fundamentalne znaczenie dla zrozumienia mechanizmów gospodarki opartej na wiedzy oraz prowadzenia polityk stymulujących szeroko pojęty rozwój społeczno-gospodarczy.

Powszechnie akceptowana definicja gospodarki opartej na wiedzy (GOW) jest zawarta w opracowaniu OECD *The Knowledge-based Economy*, gdzie GOW jest rozumiana jako gospodarka oparta bezpośrednio na produkcji, dystrybucji oraz wykorzystaniu wiedzy i informacji (OECD, 1996: 7). W tym ujęciu wiedza jest ucieleśniona pod postacią kapitału ludzkiego i technologii. Wprawdzie te czynniki zawsze były ważne dla rozwoju

gospodarczego, jednak obecnie gospodarki państw OECD są uzależnione od produkcji, transferu oraz wykorzystania wiedzy w sposób bezprecedensowy. Elementy definicji GOW pojawiły się już od lat 60. XX w. w koncepcjach rozwoju z nauk społecznych, kiedy pod wpływem rosnącej roli wiedzy doszło do zmian wymagających wprowadzenia nowych pojęć. Chronologicznie rzecz ujmując, można wyodrębnić następujące koncepcje:

- gospodarka i przemysł wiedzy (Machlup, 1962),
- społeczeństwo postindustrialne (Bell, 1973),
- społeczeństwo informacyjne (Masuda, 1968, 1981),
- gospodarka informacyjna (Porat, 1977),
- cywilizacja postindustrialna (Toffler, 1980),
- społeczeństwo postkapitalistyczne (Drucker, 1993).

Z powyższego wynika, iż funkcjonuje wiele ujęć problematyki działania współczesnych gospodarek z akcentami kładzionymi na różne aspekty. Tym, co łączy te ujęcia i koncepcje, jest kapitał ludzki i tkwiący w nim potencjał rozwoju. Jak wynika z przeglądu literatury, źródeł kapitału ludzkiego należy upatrywać w systemie formalnej edukacji dającej wiedzę i narzędzia do życia w społecznościach, nabywaniu doświadczenia zawodowego, inwestycji w zdrowie, kulturze sprzyjającej powstawaniu i transferowi wiedzy oraz rozwojowi talentów. Uwzględniając te kwestie, w artykule przyjęto definicję kapitału ludzkiego opublikowaną w raporcie OECD *Human Capital Investment*. Zgodnie z nią kapitał ludzki rozumiany jest jako wiedza, umiejętności, kompetencje i inne atrybuty ucieleśnione w ludziach, które są istotne dla aktywności gospodarczej (OECD, 1998: 9). Kapitał ludzki w tym ujęciu stanowi wartość niematerialną, która może zwiększyć przedsiębiorczość, produktywność, konkurencyjność, szanse na zatrudnienie i jest wypadkową wielu czynników, w tym zorganizowanej działalności edukacyjnej, szkoleń zawodowych oraz sprzyjającego środowiska pracy.

Metodologia badania

W celu zbadania poziomu kapitału ludzkiego w Polsce na tle państw Unii Europejskiej dobrano 12 zmiennych, które posłużyły do zbudowania rankingu państw oraz przeprowadzenia analizy skupień. Kluczem do wyboru zmiennych były priorytety zawarte w dokumencie *Europa 2020. Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu* wyznaczającym strategię wzrostu społeczno-gospodarczego EU-27 (Komisja Europejska, 2010). Europejski model rozwoju łączy w sobie cele z obszaru gospodarczego, społecznego oraz ekologicznego, odpowiadając na wyzwania zrównoważonego wzrostu w warunkach gospodarki rynkowej i ma odzwierciedlenie w trzech filarach strategii: inteligentny wzrost, zrównoważony wzrost i wzrost sprzyjający włączeniu społecznemu (Komisja Europejska, 2010). Ponadto, kierowano się przeglądem literatury, który wskazał na potrzebę włączania zarówno wskaźników ilościowych jak i jakościowych. Miary dobrano tak, aby wskazywały i na zasoby kapitału ludzkiego, i na uzyskiwane efekty.

Mając na uwadze powyższe cele, dobór wskaźników nie ograniczył się do miary wykształcenia społeczeństwa (zmienna x_3), krytykowanej jako niewystarczającej do pomiaru kapitału ludzkiego. W badaniu uwzględniono także: czynnik dochodowy (x_1), miarę produktywności (x_2), miary aktywności zawodowej (x_4 i x_5), czynniki sprzyjające innowacyjności (x_6 , x_7 i x_8), miarę konkurencyjności (x_8), miary jakości życia (x_9 i x_{10}) oraz zagrożenia związane z nierównościami społecznymi (x_{11} i x_{12}). Zestaw wskaźników zawiera tabela 2.

Tabela 2. Zmienne wykorzystane w badaniu

Zmienna	Opis zmiennej	Kod
x_1	realny produkt krajowy brutto (PKB) <i>per capita</i>	sdg_08_10
x_2	wydajność pracy na osobę zatrudnioną i przepracowaną godzinę	tesem160
x_3	odsetek populacji z wyższym wykształceniem	edat_lfse_03
x_4	stopa aktywności zawodowej	lfsa_ergaed
x_5	odsetek ludzi młodych niepracujących ani niekształących się (D*)	edat_lfse_21
x_6	wskaźnik uczestnictwa w edukacji i szkoleniach (ostatnie 4 tygodnie)	trng_lfs_01
x_7	odsetek populacji z wykształceniem wyższym zatrudnionej w nauce i technice	hrst_st_ncat
x_8	odsetek populacji z średniozaawansowanymi (ang. above basic) umiejętnościami cyfrowymi	isoc_sk_dskl
x_9	odsetek populacji deklarującej posiadanie nadmiernych kwalifikacji (ang. over-qualification) (D)	lfsa_eoqgan
x_10	lata życia przeżyte w zdrowiu**	hlth_hlye
x_11	odsetek populacji zagrożonej ubóstwem lub wykluczeniem społecznym (D)	ilc_peps01n
x_12	odsetek gospodarstw domowych z trudem równoważących budżet domowy (ang. inability to make ends meet) (D)	ilc_mdse09

* (D) – destymulanta, ** dane z 2021

Źródło: Eurostat (dostęp 27.11.2023)

W celu agregacji oraz analizy wskaźników odwołano się do taksonomicznych metod wielowymiarowej analizy porównawczej (WAP). Taksonomiczne metody porządkowania obiektów można podzielić na metody porządkowania liniowego i nieliniowego. Obie metody są wykorzystane w ekonomii, szczególnie w międzynarodowych oraz regionalnych analizach porównawczych (np. Dworak, Grzelak, Roszko-Wójtowicz, 2021; Gostkowski, Graczyk, Koszela, 2019; Murzyn, 2020; Sompolska-Rzechuła, 2020; Żelazny, 2020). Metody porządkowania liniowego pozwalają na ustalenie hierarchii obiektów na podstawie wybranych cech diagnostycznych. Grupowanie tych obiektów ma drugorzędne znaczenie. W nieliniowych metodach porządkowania grupowanie obiektów na podstawie ich podobieństwa wokół wybranych cech diagnostycznych staje się celem nadrzędnym, a ujawnienie hierarchii obiektów nie ma znaczenia (Panek, 2009). Wykorzystanie obu tych metod umożliwia analizę zbioru danych z obu perspektyw.

Uszeregowania państw według zaawansowania ich kapitału ludzkiego dokonano za pomocą metody taksonomicznej Zbigniewa Hellwiga (Hellwig, 1968). Metoda ta polega na zbudowaniu macierzy obiektów i zmierzenia ich podobieństwa, obliczając odległość euklidesową między punktami w przestrzeni wielowymiarowej. W tym ujęciu miarą rozwoju gospodarczego jest odległość poszczególnych obiektów od wyróżnionego wzorca (wartości maksymalnej dla stymulant i wartości minimalnej dla destymulant). Kolejnymi etapami porządkowania liniowego metod wzorcowych są: określenie charakteru zmiennych (stymulanty, nominanty, destymulanty), wyznaczenie wag zmiennych, normalizacja zmiennych, wyznaczenie wzorca, agregacja wzorcowa, interpretacja (Bąk, 2016). Z dobranych zmiennych cztery zidentyfikowano jako destymulanty, pozostałe jako stymulanty. Przypisywanie równych wag zmiennym jest najczęstszym podejściem przy konstruowaniu

wskaźników złożonych (Greco, Ishizaka, Tasiou, Torrisi, 2019; OECD, 2008) i ta procedura została zastosowana w badaniu. Spośród metod normalizacji wybrano metodę z-score, obliczaną według wzoru (Panek, 2009):

$$z_{ij} = \frac{x_{ij} - \bar{x}_j}{s(x_j)}, i = 1, 2, \dots, n; j = 1, 2, \dots, m.$$

Obiekt wzorcowy został obliczony na podstawie:

$$z_{0j} = \begin{cases} \max_i \{z_{ij}\} \text{ for } z_j^S \\ \min_i \{z_{ij}\} \text{ for } z_j^D \end{cases}, \quad j = 1, 2, \dots, m; i = 1, 2, \dots, n.$$

Dla każdego obiektu została obliczona odległość euklidesowa od wzorca za pomocą wzoru:

$$d_{i0} = \left[\sum_{j=1}^m (z_{ij} - z_{0j})^2 \right]^{\frac{1}{2}}, \quad i = 1, 2, \dots, m.$$

Miara rozwoju została ostatecznie obliczona za pomocą wzoru:

$$s_i = \left(1 - \frac{d_{i0}}{d_0} \right) * 10, \text{ gdzie: } d_0 = \bar{d}_0 + 2S(d_0),$$

$$\bar{d}_0 = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n d_{i0}, S(d_0) = \left[\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (d_{i0} - \bar{d}_0)^2 \right]^{\frac{1}{2}}.$$

Tak obliczona miara rozwoju ma następujące właściwości: im wyższa wartość wskaźnika, tym bardziej rozwinięte jest państwo pod względem kapitału ludzkiego, a im wartość jest bliżej zera, tym jest ono słabiej rozwinięte. Ze względu na mnożenie przez 10 zakres indeksu KL wynosi (0,10). Wartości miary rozwoju mogą przyjmować wartości ujemne w dwóch przypadkach: 1) rozwój danego obiektu jest znacząco słabszy od pozostałych, 2) liczba badanych obiektów jest duża (Szylar, Cegielska, Kudas, 2017).

Metoda analizy skupień należy do metod nieliniowych. Wynikiem tej metody jest dendrogram, który jest graficzną ilustracją hierarchicznego połączenia obiektów. Hierarchia tych połączeń pozwala na określenie względnego położenia obiektów i grup obiektów łączonych na kolejnych etapach budowy dendrogramu (Sneath, Sokal, 1973). Zmienne charakteryzujące badane obiekty powinny być mierzone na skali przedziałowej lub ilorazowej. Aby zapewnić ich porównywalność, powinny zostać poddane normalizacji (Panek, 2009). Po spełnieniu tych wymagań obliczono miarę sąsiedztwa za pomocą odległości euklidesowej. Następnie wykonano procedurę metody aglomeracyjnej składającej się z następujących kroków:

1. w macierzy odległości między obiektami wyszukane zostały obiekty najbliższe A i B,
2. liczba klas zredukowana została o jeden, łącząc A i B,

3. stosownie do wybranej metody, wyznaczona została nowa macierz odległości, pomiędzy połączonymi A i B oraz pozostałymi klasami,
4. powtarzano kroki 1–3, dopóki wszystkie obiekty nie zostały przyporządkowane do jednej klasy.

Metodą zastosowaną w kroku 3 była metoda Warda, gdzie odległość między skupieniami szacowana jest z wykorzystaniem analizy wariancji. Ostatecznemu połączeniu podlegają obiekty, w których suma kwadratów odchyleń zmiennych jest najmniejsza liczoną według wzoru (Ward, 1963):

$$ESS = \sum_{i=1}^n x_i^2 - \frac{1}{n} \left(\sum_{i=1}^n x_i \right)^2.$$

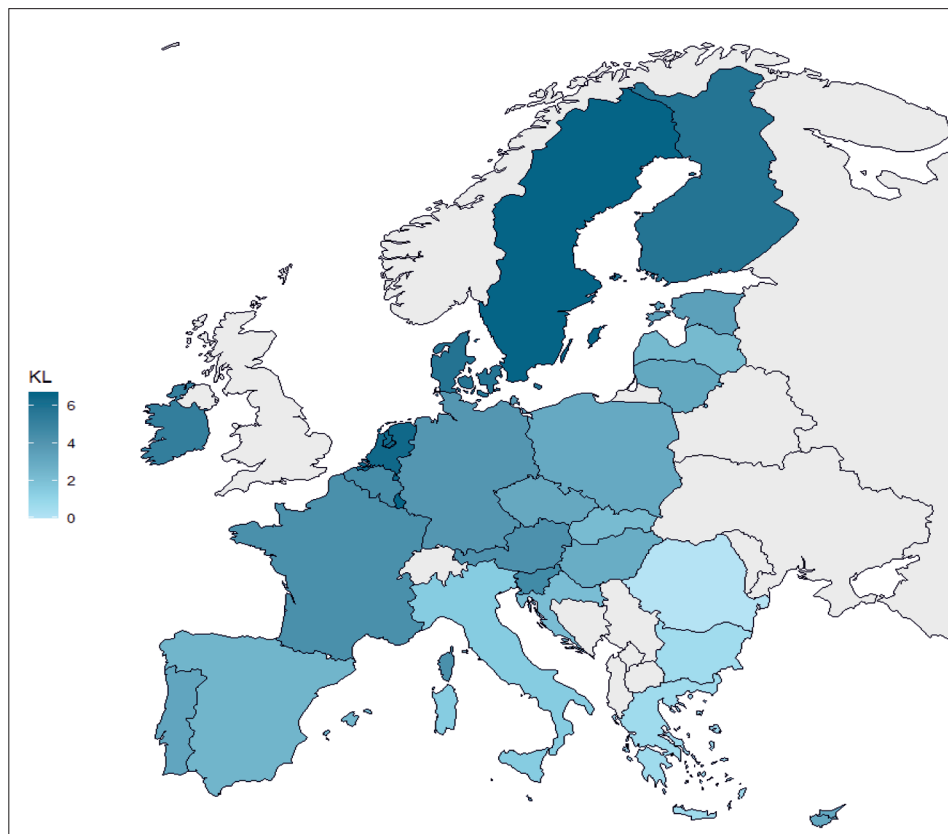
W rezultacie procedury aglomeracyjnej powstał dendrogram, który jest graficzną ilustracją pokazującą hierarchiczną zależność między obiektami.

Wyniki badania

Ranking państw obliczony metodą Hellwiga jest zbieżny z rankingami organizacji międzynarodowych badających poziom wiedzy, innowacyjność oraz konkurencyjność gospodarek, gdzie kapitał ludzki jest ważnym parametrem diagnostycznym (por. European Commission, 2022; Schwab, Zahidi, 2020; United Nations, 2020). Państwa wygrywające rankingi innowacyjności, konkurencyjności oraz sprzyjających warunków rozwoju GOW to państwa skandynawskie oraz państwa Beneluksu. Państwa wysoko rozwinięte, takie jak Niemcy, Austria, Francja, Belgia, Holandia, są zwykle w pierwszym kwartylu rozkładu. Państwa doganiające to zwykle państwa basenu Morza Śródziemnego i państwa bałtyckie, najsłabiej natomiast wypadają państwa Półwyspu Bałkańskiego. Wyniki Polski w rankingach oscylują zwykle w okolicach państw doganiających lub państw z najsłabszymi wynikami. Rycina 1 ilustruje kontekst przestrzenny indeksu KL.

Ranking KL w 2022 otwiera Luksemburg z wynikiem 6.69. Szwecja (6.63), Holandia (6.43) Dania (5.82) oraz Finlandia (5.78) znalazły się w czołówce z wynikiem powyżej 5. Irlandia (5.23), państwo często przywoływane jako przykład wdrażania dobrych polityk z zakresu edukacji oraz innowacyjności, znalazła się na wysokiej, szóstej pozycji. Zaskoczeniem może wydawać się wysoka, siódma, pozycja Słowenii (4.58), którą państwo to zawdzięcza niskiemu ryzyku wykluczenia społecznego oraz wysokiemu wskaźnikowi uczestnictwa w edukacji i szkoleniach. Kolejne pozycje rankingu to wysoko rozwinięte państwa EU-27: Belgia (4.43), Francja (4.27), Austria (4.17) oraz Niemcy (3.93). W pierwszej piętnastce znalazły się relatywnie niewielkie gospodarki: Malta (3.89), Estonia (3.48), Portugalia (3.21) oraz Litwa (3.09). Cypr uplasował się na szesnastej pozycji z wynikiem 3.08. Kolejne pozycje w rankingu to Czechy (3.07), Polska (3.02), Węgry (2.84), Łotwa (2.24) oraz Słowacja (2.19) – państwa, które w 2004 przystąpiły do Unii Europejskiej. Państwem o podobnym do nich poziomie kapitału ludzkiego jest Hiszpania z wynikiem 2.50. Chorwacja, która stała się członkiem Unii Europejskiej w 2013, znalazła się na 23 pozycji z wynikiem 2.04. Bardzo niską pozycję zajmują Włochy (1.48), co jest odzwierciedleniem jednych z najniższych wskaźników aktywności zawodowej, odsetka osób z wyższym wykształceniem oraz wysokiego odsetka młodych ludzi niepracujących ani niekształcących się. Ranking

Rycina 1. Kontekst przestrzenny indeksu KL dla 27 państw Unii Europejskiej obejmujący wybrane wskaźniki dla roku 2022, metoda Hellwiga



Źródło: obliczenia własne w środowisku R

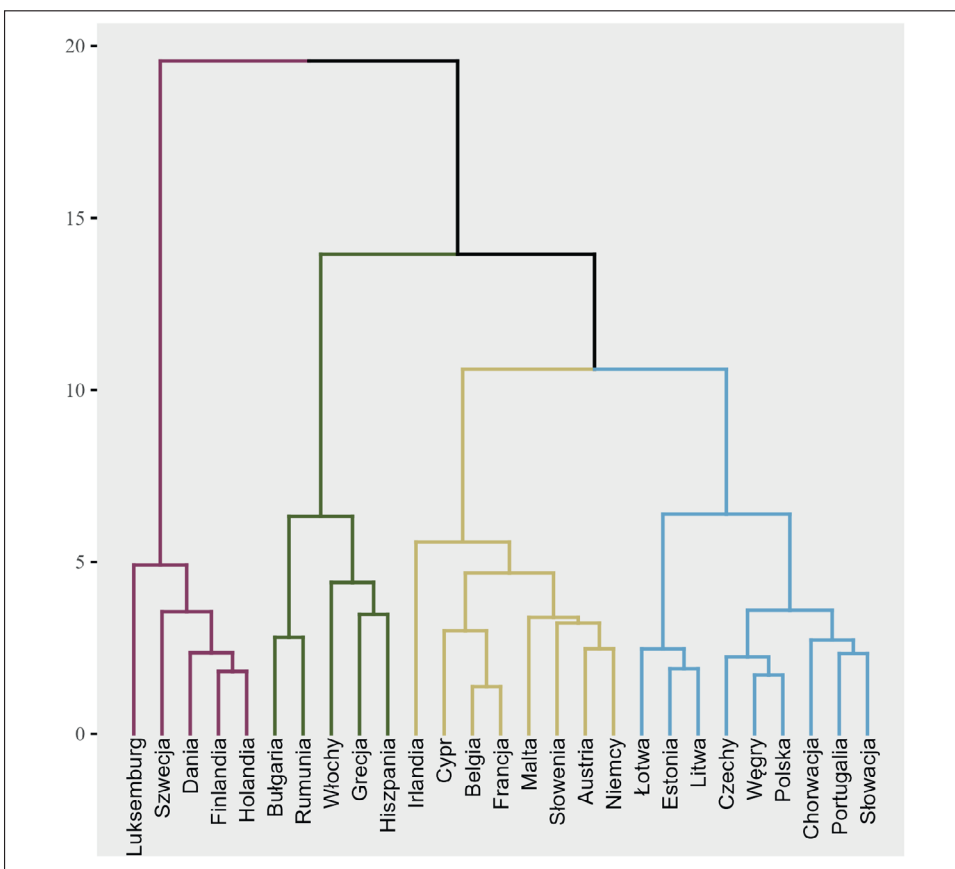
zamykają Grecja (0.61), Bułgaria (0.54) oraz Rumunia (-0.05), państwa, w przypadku których większość wskaźników jest na bardzo niskim poziomie. Podsumowanie rankingu zawiera tabela 3 umieszczona w aneksie. Osiemnasta pozycja Polski z wynikiem 3.02, wypada słabo, aczkolwiek jest zgodna z jej pozycją we wspomnianych rankingach mierzących innowacyjność, konkurencyjność oraz poziom wiedzy.

Metoda analizy skupień pozwala na wskazanie państw, które wykazują najwięcej podobieństw pod względem kapitału ludzkiego zoperacjonalizowanego przez wybrane wskaźniki. Jak obrazuje rycina 2, można wyraźnie wyodrębnić cztery grupy państw. W pierwszej grupie najwięcej podobieństw kapitału ludzkiego wykazały Holandia oraz Finlandia. Następnie dołączyły Dania i Szwecja, a grupę zamknął Luksemburg. W drugiej grupie utworzyły się dwie wyraźne podgrupy. W pierwszej podgrupie znalazły się Rumunia i Bułgaria, natomiast drugą podgrupę utworzyły Hiszpania z Grecją, do których dołączyły Włochy. Trzecią grupę uformowały trzy podgrupy: pierwsza to Niemcy, Austria, Słowenia i Malta; druga to Francja, Belgia i Cypr; trzecia to „samotna” Irlandia, której podobieństwo do innych państw z grupy

trzeciej jest dalekie. Ostatnią grupę utworzyły trzy podgrupy, pierwsza to Polska i Węgry, do których dołączają Czechy. Do drugiej podgrupy należą Chorwacja, Portugalia oraz Słowacja, a trzecia zawiera Estonię i Litwę, do których dołącza Łotwa. Dystans podgrupy państw bałtyckich do pozostałych sześciu państw z grupy czwartej jest bardzo wyraźny.

Jak wynika z badania, kapitał ludzki Polski jest najbliższy węgierskiemu oraz czeskiemu. Można wskazać kilka przyczyn niskiego wyniku Polski w rankingu. Po pierwsze, wysoki poziom wskaźników wykształcenia formalnego nie wiąże się z wysoką jakością nauczania

Rycina 2. Dendrogram dla 27 państw Unii Europejskiej obejmujący wybrane wskaźniki kapitału ludzkiego dla roku 2022, odległość euklidesowa, metoda Warda



Źródło: obliczenia własne w środowisku R

i jego efektami, takimi jak wyposażenie absolwentów w umiejętności i kwalifikacje wymagane na rynku pracy. Ponadto, brakuje efektywnej komunikacji między szkołami, uniwersytetami a pracodawcami, więc nie może być tu mowy o współpracy. Dodatkowo brakuje absolwentów kierunków STEM (science, technology, engineering, and math) i ICT (information and communications technology), wyposażenia w odpowiedni sprzęt ośrodków naukowych oraz promocji programów z zakresu nauk ścisłych i języków programowania.

W kontekście strukturalnych nieprzystosowań kapitału ludzkiego do biznesu pojawiają się dodatkowe zagrożenia, takie jak degradacja wiedzy nigdy niewykorzystywanej w miejscu pracy, frustracja wykształconych bezrobotnych, brak satysfakcji z pracy, a nawet syndrom wyczonej bezradności. Zjawiska te mogą wzmacniać błędne koło, w którym Polska staje się rezerwuarem dobrze wykształconych pracowników produkcyjnych pełniących jedynie funkcję pomocniczą w globalnych łańcuchach wartości.

Kolejną kwestią jest szybko zmieniające się zapotrzebowanie na umiejętności i wiedzę. Te już zdobyte mogą szybko stać się niewystarczające, więc potrzeba ciągłego kształcenia, szkolenia i uczenia się staje się warunkiem *sine qua non* rozwoju GOW. Sytuacja nie jest korzystna, jeśli chodzi o uczestnictwo w uczeniu ustawicznym w Polsce, które jest wyraźnie poniżej średniej unijnej. Większość przedsiębiorstw rzadko oferuje i pokrywa koszty szkoleń oraz podchodzi strategicznie do kompetencji i umiejętności swoich pracowników.

Znacznie lepiej kształtują się wskaźniki dotyczące zagrożenia ubóstwem oraz wykluczeniem społecznym. Poprawa w tym względzie wynika m.in. z przyjętej polityki społecznej, gdzie działania na rzecz odpowiedzialnego rozwoju realizowane są na podstawie rozwoju społecznie wrażliwego i terytorialnie zrównoważonego, który włącza grupy wykluczonych. Transfery socjalne zostały utrzymane na wysokim poziomie po ustaniu pandemii COVID-19 i w Polsce są najwyższe w regionie Europy Środkowej i Wschodniej.

Podsumowanie

Koncepcja gospodarki opartej na wiedzy stanowi szerokie ujęcie zjawisk ekonomiczno-społecznych wpływających na rozwój współczesnych gospodarek. Ważnym filarem GOW jest kapitał ludzki, gdyż tkwiące w nim zasoby i potencjał decydują o dynamice i kierunkach rozwoju. Z uwagi na jego wagę, kapitał ludzki stanowi centrum zainteresowania polityk rozwoju GOW zarówno na szczeblu krajowym, jak i Unii Europejskiej. Ocena skuteczności tych polityk wymaga ich monitorowania. Uwzględniając obszary wzrostu inteligentnego, zrównoważonego oraz sprzyjającego włączeniu społecznemu, zbudowano indeks kapitału ludzkiego i tym samym wypełniono lukę w literaturze polegającą na braku indeksu uwzględniającego wymiary polityk zawartych w strategii *Europa 2020*. Selekcja danych oraz wybrane metody pozwoliły na zagregowanie danych, ustalenie hierarchii państw oraz przedstawienie ich relacji przestrzennych.

Indeks KL zbudowany za pomocą metody Hellwiga osiągnął szeroki zakres 6.69 do -0.05, co wskazuje na wysokie wartości odległości poszczególnych zmiennych od wzorca. Analiza skupień potwierdziła, iż odległości między państwami są znaczne, aczkolwiek wyłoniła kilka wyraźnych klastrów. Klastry takie stworzyły m.in. państwa: 1) Litwa, Łotwa, Estonia; 2) Włochy, Grecja, Hiszpania, 3) Chorwacja, Portugalia, Słowacja oraz 4) Holandia, Finlandia, Dania, Szwecja i Luksemburg.

Analizując kapitał ludzki Polski na tle państw Unii Europejskiej w roku 2022, sformułować można następujące wnioski. Polska osiągnęła 18 pozycję z wartością indeksu 3.02, który umiejscawia ją daleko od państw z najlepszymi wynikami, tj. Luksemburga (6.69) oraz Szwecji (6.63). Ten dystans jest na tyle duży, że prawdopodobieństwo jego nadrobienia w przeciągu najbliższych lat jest niewielkie. Najmniejszy dystans dzieli Polskę od Czech (3.07) oraz Węgier (2.84). Analiza skupień potwierdziła, że pod względem podobieństwa kapitału ludzkiego Polska jest najbliżej Węgier, a następnie Czech.

Mimo postępu, który nastąpił w ciągu ostatnich trzech dekad, polską gospodarkę cechują niska produktywność oraz relatywnie niski poziom PKB *per capita*. Wzrost odsetka osób z wyższym wykształceniem okazuje się warunkiem koniecznym, aczkolwiek niewystarczającym do podniesienia jakości kapitału ludzkiego. Rzutuje to na priorytety rozwojowe i relatywnie niską jakość kapitału ludzkiego widoczną m.in. w niskim poziomie kompetencji cyfrowych czy niskim odsetku osób uczestniczących w kształceniu ustawicznym. Wyniki Polski w obszarze przeciwdziałania ubóstwu i wykluczeniu społecznemu zasługują na pozytywną ocenę. Niemniej jednak przeprowadzona analiza sugeruje, iż kapitał ludzki w Polsce w porównaniu z gospodarkami Unii Europejskiej jest poniżej średniej oraz od liderów dzieli go spory dystans. Zidentyfikowane przeszkody na drodze Polski do osiągnięcia poziomu państw wysokorozwiniętych można pokonać, podnosząc standard życia i budując społeczeństwo oparte na wiedzy, w którym kapitał ludzki może się rozwijać – jest to cel, którego nie da się jednak osiągnąć w krótkim okresie. Aby sprostać wyzwaniom gospodarczym XXI w., Polska powinna przejść złożony proces dostosowawczy, w którym kapitał ludzki będzie odgrywał główną rolę.

Literatura

References

- Antczak, E., Suchecki, B. (red.). (2010). *Ekonometria przestrzenna: Metody i modele analizy danych przestrzennych*. Warszawa: Wydawnictwo C.H.Beck.
- Aparicio, G., Iturralde, T., Rodríguez, A.V. (2023). Developments in the knowledge-based economy research field: A bibliometric literature review. *Management Review Quarterly*, 73(1), 317–352.
- Barro, R.J. (2001). Human Capital and Growth. *The American Economic Review*, 91(2), 12–17.
- Bąk, A. (2016). Porządkowanie liniowe obiektów metodą Hellwiga i TOPSIS – analiza porównawcza. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 426.
- Becker, G.S. (1964). *Human capital: A theoretical and empirical analysis, with special reference to education*. New York: Columbia University Press.
- Bell, D. (1973). *The coming of post-industrial society: A venture in social forecasting*. New York: Basic Books.
- Bontis, N. (2004). National Intellectual Capital Index: A United Nations initiative for the Arab region. *Journal of Intellectual Capital*, 5(1), 13–39.
- Britton, J., Dearden, L., Shephard, N., Vignoles, A. (2019). Is Improving Access to University Enough? Socio-Economic Gaps in the Earnings of English Graduates. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 81(2), 328–368.
- Card, D., Krueger, A. B. (1992). Does School Quality Matter? Returns to Education and the Characteristics of Public Schools in the United States. *Journal of Political Economy*, 100(1), 1–40.
- Comunian, R., England, L., Faggian, A., Mellander, C. (2021). Defining Talent: Between Human Capital and the Creative Economy. W: R. Comunian, L. England, A. Faggian, C. Mellander (red.), *The Economics of Talent: Human Capital, Precarity and the Creative Economy*. Cham: Springer International Publishing, 9–19.
- Cunha, F., Heckman, J. (2007). The Technology of Skill Formation. *American Economic Review*, 97(2), 31–47.
- Dokurno, Z. (2017). *Modelowanie kapitału ludzkiego w gospodarce opartej na wiedzy*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Drucker, P.F. (1993). *Post-capitalist society*. Oxford: Butterworth Heinemann.
- Dworak, E., Grzelak, M.M. (red.). (2020). *Innowacyjność polskiej gospodarki na tle krajów UE: Wybrane aspekty teoretyczne i praktyczne*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.

- Dworak, E., Grzelak, M.M., Roszko-Wójtowicz, E. (2021). Comparison of National Innovation Systems in the European Union Countries. *Risks*, 10(6), 1–20.
- Ehrlich, I., Kim, J. (2007). The Evolution of Income and Fertility Inequalities over the Course of Economic Development: A Human Capital Perspective. *Journal of Human Capital*, 1(1), 137–174.
- European Commission. (2022). *European Innovation Scoreboard 2022*. Luxembourg: Publications Office.
- Eurostat. (2006). *Conference on Knowledge Economy – Challenges for Measurement* [Working Papers and Studies]. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities.
- Florida, R.L. (2004). *The rise of the creative class: And how it's transforming work, leisure, community and everyday life*. New York: Basic Books.
- Gostkowski, M., Graczyk, A., Koszela, G. (2019). Application of the linear ordering methods to analysis of the agricultural market in Poland. *Metody Ilościowe w Badaniach Ekonomicznych*, 20(3), 167–177.
- Grabiński, T., Wydymus, S., Zeliaś, A. (1989). *Metody taksonomii numerycznej w modelowaniu zjawisk społeczno-gospodarczych*. Warszawa: PWN.
- Greco, S., Ishizaka, A., Tasiou, M., Torrisi, G. (2019). On the Methodological Framework of Composite Indices: A Review of the Issues of Weighting, Aggregation, and Robustness. *Social Indicators Research*, 141(1), 61–94.
- Halpern, D. (2005). *Social Capital*. Cambridge: Polity.
- Hellwig, Z. (1968). Zastosowanie metody taksonomicznej do typologicznego podziału krajów ze względu na poziom ich rozwoju oraz zasoby i strukturę wykwalifikowanych kadr. *Przegląd Statystyczny*, 15(4), 307–327.
- Islam, R. (2010). *Quality – adjusted Human Capital and Productivity Growth*. Caulfield East: Department of Economics, Monash University.
- Jabłoński, Ł. (2008). Sprzężenia pomiędzy kapitałem ludzkim i nierównościami społecznymi w teorii wzrostu endogenicznego. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie*, 786, 23–41.
- Jędrych, E. (2021). *Kapitał społeczny: Ukryty potencjał organizacji*. Warszawa: PWN.
- Kaestner, R., Callison, K. (2011). Adolescent Cognitive and Noncognitive Correlates of Adult Health. *Journal of Human Capital*, 5(1), 29–69.
- Komisja Europejska. (2010). *Europa 2020. Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu*. Bruksela: Komisja Europejska.
- Lin, C.Y.-Y., Edvinsson, L. (2011). *National intellectual capital: A comparison of 40 countries*. New York: Springer.
- Lucas, R.E. (1988). On the mechanics of economic development. *Journal of Monetary Economics*, 22(1), 3–42.
- Lucas, R.E. (1990). Why Doesn't Capital Flow from Rich to Poor Countries?. *The American Economic Review*, 80(2), 92–96.
- Machlup, F. (1962). *The production and distribution of knowledge in the United States*. Princeton: Princeton University Press.
- Mankiw, N.G., Romer, D., Weil, D.N. (1992). A Contribution to the Empirics of Economic Growth. *The Quarterly Journal of Economics*, 107(2), 407–437.
- Manuelli, R.E., Seshadri, A. (2014). Human Capital and the Wealth of Nations. *American Economic Review*, 104(9), 2736–2762.
- Masuda, Y. (1968). *Joho shakai nyumon [An introduction to information sociology]*. Tokyo: Pelikan-Sha.
- Masuda, Y. (1981). *The information society as post industrial society*. Tokyo: Institute for the Information Society.
- Mincer, J. (1974). *Schooling, Experience, and Earnings*. New York: Columbia University Press.
- Murzyn, D. (2020). Smart growth in less developed regions – the role of EU structural funds on the example of Poland. *Innovation: The European Journal of Social Science Research*, 33(1), 96–113.

- OECD. (1996). *The knowledge-based economy*. Paris: OECD.
- OECD. (2008). *Handbook on constructing composite indicators: Methodology and user guide*. OECD publishing.
- Panek, T. (2009). *Statystyczne metody wielowymiarowej analizy porównawczej*. Warszawa: Szkoła Główna Handlowa. Oficyna Wydawnicza.
- Pasher, E., Shachar, S. (2007). *The Intellectual Capital of the State of Israel, 60 Years of Achievements*. Jerusalem: Office of Chief Scientists Jerusalem.
- Petty, S.W. (1662). *The Economic Writings of Sir William Petty*, vol. 1, Cambridge: Cambridge University Press.
- Porat, M.U. (1977). *The Information Economy: Definition and measurement*. Washington: U.S. Department of Commerce, Office of Telecommunications Special Publication.
- Schwab, K., Zahidi, S. (2020). *The Global Competitiveness Report. How Countries are Performing on the Road to Recovery*. Geneva: World Economic Forum.
- Seleim, A., Bontis, N. (2013). National Intellectual Capital and Economic Performance: Empirical Evidence from Developing Countries: National Intellectual Capital. *Knowledge and Process Management*, 20(3), 131–140.
- Smith, A. (1776). *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations: Volume One*. London: W. Strahan; and T. Cadell.
- Sneath, P.H.A., Sokal, R.R. (1973). *Numerical taxonomy: The principles and practice of numerical classification*. San Francisco: W.H. Freeman.
- Sokołowski, A., Markowska, M. (2017). Iteracyjna metoda liniowego porządkowania. *Przegląd Statystyczny*, 64(2), PAN, 153–162.
- Solow, R. M. (1956). A Contribution to the Theory of Economic Growth. *The Quarterly Journal of Economics*, 70(1), 65.
- Sompolska-Rzechuła, A. (2020). Selection of the method of linear ordering using the example of assessing the level of socio-economic development of European Union countries. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 64(7), 118–129.
- Stam, C., Andriessen, D. (2009). Intellectual Capital of the European Union 2008: Measuring the Lisbon Strategy for Growth and Jobs. *Electronic Journal of Knowledge Management*, 7, 489–500.
- Stiglitz, J., Sen, A., Fitoussi, J.-P. (2009). *The measurement of economic performance and social progress revisited: Reflections and Overview*. Paris: OFCE – Centre de recherche en économie de Sciences Po.
- Szylar, M., Cegielska, K., Kudas, D. (2017). Wykorzystanie metody ścieżki rozwoju Hellwiga do badania zrównoważonego rozwoju województwa śląskiego. *Studia Regionalne i Lokalne*, 3(69), 79–101.
- Toffler, A. (1980). *The Third Wave*. New York: Bantam Books.
- Tvaronavičienė, M., Jurgelevičius, A. (2020). The new concept of human capital and its impact on economy in European countries. *Polish Journal of Management Studies*, 22(2), 561–575.
- Ullberg, E., Edvinsson, L., Lin, Y.-Y. (2021). *Intangible asset gap in global competitiveness: Mapping and responding to the New Economy*. Cham, Switzerland: Springer.
- United Nations. (2020). *Global Knowledge Index 2020*. New York, NY: UNDP and MBRF.
- Ward, J.H. (1963). Hierarchical Grouping to Optimize an Objective Function. *Journal of the American Statistical Association*, 58(301), 236–244.
- Węziak, D. (2007). *Measurement of national intellectual capital – application to EU countries* [IRISS Working Papers]. Luxemburg: CEPS/INSTEAD.
- Żelazny, R. (2020). *Gospodarka informacji i wiedzy*. Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego.

Anna Iwanowicz-Pałka, mgr, doktorantka IX edycji studiów doktoranckich w języku angielskim Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie (Kolegium Gospodarki Światowej). Absolwentka Uniwersytetu Pedagogicznego w Krakowie (kierunek: filologia, specjalność: filologia angielska), Kingston University w Kingston upon Thames (kierunek: edukacja, specjalność: nauczanie języka angielskiego) oraz Uniwersytetu Jagiellońskiego (kierunek: ekonomia, specjalność: rachunkowość i zarządzanie finansami). Jej zainteresowania badawcze koncentrują się wokół zjawiska, pomiaru i międzynarodowej analizy porównawczej gospodarki opartej na wiedzy oraz kapitału niematerialnego.

Anna Iwanowicz-Pałka, MA, PhD candidate, enrolled in the IX edition of the doctoral programme in English at the Warsaw School of Economics (Collegium of World Economy). Graduate of the Pedagogical University of Cracow (major: philology; specialization: English philology), Kingston University in Kingston upon Thames (major: education; specialisation: English Language Teaching) and the Jagiellonian University (major: economics; specialization: accounting and finance). Her research interests focus on the phenomena of the knowledge-based economy and intangible capital, its measurement and international comparative analysis.

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0589-5064>

Adres/Address:

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie
Kolegium Gospodarki Światowej
al. Niepodległości 162
02-554 Warszawa, Poland
e-mail: ai85632@doktorant.sgh.waw.pl

Aneks

Tabela 3. Ranking dla 27 państw Unii Europejskiej obejmujący wybrane wskaźniki kapitału ludzkiego dla roku 2022, metoda Hellwiga

Pozycja	Państwo	Indeks KL		Pozycja	Państwo	Indeks KL
1.	Luksemburg	6.69		15.	Litwa	3.09
2.	Szwecja	6.63		16.	Cypr	3.08
3.	Holandia	6.43		17.	Czechy	3.07
4.	Dania	5.82		18.	Polska	3.02
5.	Finlandia	5.78		19.	Węgry	2.84
6.	Irlandia	5.23		20.	Hiszpania	2.50
7.	Słowenia	4.58		21.	Łotwa	2.24
8.	Belgia	4.43		22.	Słowacja	2.19
9.	Francja	4.27		23.	Chorwacja	2.04
10.	Austria	4.17		24.	Włochy	1.48
11.	Niemcy	3.93		25.	Grecja	0.61
12.	Malta	3.89		26.	Bułgaria	0.54
13.	Estonia	3.48		27.	Rumunia	-0.05
14.	Portugalia	3.21				

Źródło: obliczenia własne

Paweł Marek Woroniecki

Uniwersytet Jagielloński w Krakowie, Polska ■ Jagiellonian University in Kraków, Poland

Polski Fundusz Rozwoju jako podmiot wspierający przedsiębiorców (ujęcie prawne)

Polish Development Fund Support Mechanisms for Entrepreneurs (a Legal Perspective)

Streszczenie: Przedmiotem artykułu jest prezentacja mechanizmu wsparcia udzielanego przedsiębiorcom przez Polski Fundusz Rozwoju. W ramach tak określonego problemu badawczego wyznaczono – w formie pytań – trzy cele szczegółowe opracowania: Jakie są cele wsparcia i jakie podmioty mogą korzystać z pomocy Funduszu? Jakie są formy prawne i zasady udzielania wsparcia przez Fundusz? Jakie są źródła finansowania Funduszu? W artykule przyjęto metodę badawczą polegającą na analizie przepisów prawnych zawartych przede wszystkim w *Ustawie z dnia 4 lipca 2019 r. o systemie instytucji rozwoju* (tekst jednolity: Dz.U. z 2023 r. poz. 1103 z późn. zm.). Przeprowadzone rozważania potwierdziły trafność sformułowanej w artykule hipotezy, iż Polski ustawodawca wyposażył Fundusz w instrumenty prawne umożliwiające skuteczne wspieranie przedsiębiorców. Tym niemniej sformułowano pod adresem ustawodawcy pewne rekomendacje pozwalające na udoskonalenie mechanizmu wsparcia. Po pierwsze, należy postulować zmianę art. 13 ust. 1 ustawy o systemie instytucji rozwoju poprzez rozszerzenie katalogu papierów wartościowych, które mogą być nabywane przez Polski Fundusz Rozwoju celem wsparcia przedsiębiorców. Po drugie, rekomenduje się zmianę ustawy o systemie instytucji rozwoju w kierunku poszerzenia możliwości finansowania Polskiego Funduszu Rozwoju przez przekazywanie mu akcji spółek Skarbu Państwa. Po trzecie, należy jednoznacznie wprowadzić do ustawy o systemie instytucji rozwoju możliwość wystawiania przez Fundusz weksli celem finansowania realizacji rządowego programu udzielania wsparcia finansowego.

Abstract: The subject of this article is a presentation of the support mechanisms provided to entrepreneurs by the Polish Development Fund. Within such a research issue, three detailed aims have been outlined in the form of questions: What are the aims of such support and which businesses can receive help from the Fund? What are the legal forms and rules for providing support from the Fund? What are the sources of financing for the Fund? The research method applied consists in an analysis of the legal regulations contained, above all, in the *Statute of 4 July 2019 on the Development Institutions System* (consolidated text: Journal of Laws of 2023 item 1103 with later amendments). The discussion confirms the accuracy of the hypothesis that the Polish legislator has equipped the Fund with legal instruments

enabling effective support for entrepreneurs. All the same, some recommendations are directed to the legislator to allow for an improved support mechanism. Firstly, a call for a change to article 13 item 1, the Statute on the Development Institutions System, through an extension of the catalogue of securities which can be purchased by the Polish Development Fund for supporting entrepreneurs. Secondly, the Statute the Development Institutions System should extend finance for the Polish Development Fund through transferring shares of State Treasury companies to the Fund. Thirdly, the ability to issue a bill of exchange from the Fund for the realization of a governmental program for providing financial support should be introduced to the Statute on the Development Institutions System.

Słowa kluczowe: finansowanie; Polski Fundusz Rozwoju; przedsiębiorcy; wsparcie

Keywords: entrepreneurs; financing; Polish Development Fund; support

Otrzymano: 4 maja 2024

Received: 4 May 2024

Zaakceptowano: 16 czerwca 2024

Accepted: 16 June 2024

Sugerowana cytacja/Suggested citation:

Woroniecki, P.M. (2024). Polski Fundusz Rozwoju jako podmiot wspierający przedsiębiorców (ujęcie prawne). *Przedsiębiorczość – Edukacja [Entrepreneurship – Education]*, 20(1), 29–40. <https://doi.org/10.24917/20833296.201.2>

Wstęp

Przedsiębiorcy stanowią grupę podmiotów, wobec których poszczególne państwa podejmują szereg działań ukierunkowanych na ich wsparcie, bowiem – jak wskazuje się w literaturze przedmiotu – współcześnie „panuje dość powszechne przekonanie, że państwo nie może pozostawać biernie wobec procesów gospodarczych” (Długosz, 2023: 23). Naturalna nieprzewidywalność zjawisk gospodarczych powinna być regulowana i stabilizowana przez państwo działające za pośrednictwem swoich konstytucyjnych organów (Włudyka, 2024: 27). Polska nie stanowi w tym zakresie wyjątku. Co więcej, można zauważyć, zwłaszcza w ostatnich latach, silne zaangażowanie polskiego prawodawcy w budowę zintegrowanej struktury instytucjonalnej, której zadaniem byłoby wsparcie podmiotów gospodarczych. Polski Fundusz Rozwoju (w skrócie: PFR), działający w oparciu o *Ustawę z dnia 4 lipca 2019 r. o systemie instytucji rozwoju* (tekst jednolity: Dz.U. z 2023 r. poz. 1103 z późn. zm.), jest kluczowym elementem tej struktury. Należy przy tym zaznaczyć, że wspieranie gospodarki – w swoim możliwie najszerszym znaczeniu – „to oddziaływanie państwa na gospodarkę przez poprawę prawnej i faktycznej pozycji podmiotów gospodarczych” (Strzyczkowski, 2023: 195).

Przedmiotem opracowania jest ukazanie, w jaki sposób wspierane są podmioty gospodarcze poprzez szczególną instytucję, jaką jest Polski Fundusz Rozwoju (zob. art. 1 pkt 3 wspomnianej wyżej ustawy). Analiza tak sformułowanego problemu badawczego wymaga udzielenia odpowiedzi na trzy pytania, stanowiące jednocześnie cele szczegółowe pracy. Po pierwsze, na jakie cele i jakim podmiotom Fundusz może udzielać wsparcia. Po drugie, w jakich formach prawnych i na jakich zasadach takie wsparcie może być udzielane. I po trzecie, z jakich źródeł PFR uzyskuje środki na prowadzenie swojej działalności. Można postawić hipotezę, że przyjęte rozwiązania normatywne dają Polskiemu Funduszowi Rozwoju odpowiednie instrumenty prawne pozwalające właściwie realizować podstawowe jego zadanie, jakim jest wspieranie przedsiębiorców, aczkolwiek można w tym zakresie

sformułować odpowiednie rekomendacje pod adresem ustawodawcy ukierunkowane na zoptymalizowanie ram prawnych, w których Fundusz ten funkcjonuje.

Opracowanie koncentruje się na zagadnieniach prawnych, co determinuje przyjętą metodę badawczą, która polega na analizie rozwiązań normatywnych przyjętych przede wszystkim we wspomnianej wyżej ustawie o systemie instytucji rozwoju (w skrócie: u.s.i.r.). Zakres czasowy opracowania obejmuje aktualnie obowiązujące przepisy prawne. W ramach zastosowanej metody badawczej uwzględniono aktualne piśmiennictwo, przy czym należy zauważyć, że kompleksowe ujęcie funkcjonowania Polskiego Funduszu Rozwoju na płaszczyźnie prawnej nie jest przedmiotem szerszego zainteresowania w literaturze prawniczej. Prezentowane opracowanie, zawierające bardziej przekrojowe spojrzenie na instytucję PFR, stanowi próbę wypełnienia tej luki badawczej. Dotychczasowe prace koncentrują się raczej na kwestiach dotyczących jedynie pośrednio wybranych elementów rozwiązań prawnych odnoszących się do działalności PFR. Tytułem przykładu można wskazać chociażby pracę M. Etela pt. *Prawo przedsiębiorców. Przegląd problematyki*, Wydawnictwo Temida 2, Białystok 2020, która wprawdzie szczegółowo omawia prawną problematykę przedsiębiorców, będącą oczywiście ważnym, ale jednak tylko pewnym fragmentem szerokiego zagadnienia dotyczącego działalności PFR. Innymi przykładami są prace – również powoływane w dalszych częściach artykułu – omawiające poszczególne podmioty i instrumenty rynku finansowego, które to zagadnienia są jedynie określonym aspektem funkcjonowania PFR.

Cele działalności pomocowej Polskiego Funduszu Rozwoju oraz jej beneficjenci

Ustawa o systemie instytucji rozwoju szczegółowo określa funkcje PFR w ramach systemu instytucji rozwoju oraz ustala warunki, na jakich PFR finansuje przedsiębiorców (art. 1 pkt 2 i 3 u.s.i.r.). W skład systemu instytucji rozwoju wchodzi – poza Polskim Funduszem Rozwoju – Bank Gospodarstwa Krajowego, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych Spółka Akcyjna, Polska Agencja Inwestycji i Handlu Spółka Akcyjna, Agencja Rozwoju Przemysłu Spółka Akcyjna (art. 2 ust. 1 pkt 1–6 u.s.i.r.).

Polski ustawodawca szeroko nakreślił zadania spoczywające na Polskim Funduszu Rozwoju. Wśród nich na pierwszym miejscu ustawodawca wymienił prowadzenie działalności gospodarczej we własnym imieniu i na własny rachunek, przy uwzględnieniu zasad dobrej praktyki handlowej, zmierzającej do wypracowania – w dłuższej perspektywie czasowej – rynkowej stopy zwrotu z zainwestowanych funduszy (art. 11 ust. 1 u.s.i.r.). Jako przykładowe formy działalności gospodarczej tego Funduszu ustawodawca wymienia obejmowanie bądź nabywanie udziałów, akcji, warrantów subskrypcyjnych bądź obligacji, przystępowanie do spółek osobowych, a także udzielanie pożyczek, gwarancji i poręczeń (art. 11 ust. 1a pkt 1 i 2 u.s.i.r.).

Obok prowadzenia działalności gospodarczej kluczowym zadaniem PFR jest udzielanie wsparcia finansowego podmiotom uprawnionym. Dokonując usystematyzowania celów działań pomocowych, można je podzielić na trzy główne kategorie. Po pierwsze, są to działania ukierunkowane na zapobieganie lub łagodzenie następstw sytuacji kryzysowych, o których mowa w art. 3 pkt 1 *Ustawy z dnia 26 kwietnia 2007 r. o zarządzaniu kryzysowym* (tekst jednolity: Dz.U. z 2023 r. poz. 122)¹, włączając w to skutki rozprzestrzeniania

¹ Art. 3 pkt 1 ustawy o zarządzaniu kryzysowym definiuje sytuację kryzysową jako „sytuację wpływającą negatywnie na poziom bezpieczeństwa ludzi, mienia w znacznych rozmiarach lub środowiska, wywołującą

się COVID-19, zwłaszcza poprzez udzielanie bezzwrotnej – lub w postaci gwarancji bądź poręczeń – pomocy finansowej przedsiębiorcom oraz innym podmiotom poszkodowanym tymi sytuacjami, jak również w drodze naprawienia lub pokrycia całości lub części szkód lub strat wywołanych tymi sytuacjami, przy wykorzystaniu środków własnych PFR lub pochodzących z innych źródeł (art. 11 ust. 2 pkt 6 lit. a i b u.s.i.r.). Po drugie – jak wynika z art. 11 ust. 2 pkt 6a u.s.i.r. – jako cel działań pomocowych ustawodawca wymienia podejmowanie działań dotyczących realizacji rządowego programu wspierania finansowego przedsiębiorców i innych podmiotów, związanego z zakazem określonym w art. 12a ust. 1 *Ustawy z dnia 12 października 1990 r. o ochronie granicy państwowej* (tekst jednolity: Dz.U. z 2024 r. poz. 388)². Po trzecie, w myśl art. 11 ust. 2 pkt 4 u.s.i.r., cel wsparcia może wyrażać się w udzielaniu finansowania przedsiębiorcom na zasadach szczegółowo opisanych w art. 12–16 u.s.i.r., określanym przez u.s.i.r. w skrócie jako „udzielanie finansowania”.

W ramach wszystkich wymienionych wyżej kategorii celów pomocowych, ustawodawca wyraźnie akcentuje jedną grupę adresatów działań PFR, którymi są przedsiębiorcy. Przedsiębiorcy, jako beneficjenci działalności pomocowej PFR, stanowią bardzo niejednorodną grupę, choć – co należy podkreślić – bliżej opisaną w polskim porządku prawnym.

Aktualnie pojęcie przedsiębiorcy zostało zdefiniowane w *Ustawie z dnia 6 marca 2018 r. Prawo przedsiębiorców* (tekst jednolity: Dz.U. z 2024 r. poz. 236). Zgodnie z art. 4 ust. 1 ustawy *Prawo przedsiębiorców* (w skrócie: u.P.p.), przedsiębiorca to „osoba fizyczna, osoba prawna lub jednostka organizacyjna niebędąca osobą prawną, której odrębna ustawa przyznaje zdolność prawną, wykonująca działalność gospodarczą”. Wskazane wyżej podmioty mają tę wspólną właściwość, że posiadają zdolność prawną, co prowadzi do wniosku, że uzyskanie statusu przedsiębiorcy uwarunkowane jest posiadaniem zdolności prawnej (Lubeńczuk, 2019: 159). Jednocześnie, w zakresie prowadzonej przez współników spółki cywilnej działalności gospodarczej, są oni także przedsiębiorcami (art. 4 ust. 2 u.P.p.). Przeważnie „to właśnie osoba fizyczna jest współnikiem spółki cywilnej, który w zakresie wykonywanej działalności gospodarczej jest przedsiębiorcą” (Komierzyńska-Orlińska, 2019: 60). Z kolei działalność gospodarcza definiowana jest jako „zorganizowana działalność zarobkowa, wykonywana we własnym imieniu i w sposób ciągły” (art. 3 u.P.p.). Istotne jest, że zarobkowości nie należy traktować jako synonimu odpłatności (Etel, 2020: 24). Trafnie przy tym podkreśla się w literaturze przedmiotu konieczność kumulatywnego zaistnienia wyszczególnionych wyżej atrybutów działalności gospodarczej (chodzi tutaj o wymogi prowadzenia jej w sposób zorganizowany, zarobkowy, ciągły i we własnym imieniu), bowiem tylko wtedy określona aktywność może być uznana za działalność gospodarczą (Powałowski, 2019: 48). W szczególności jako przedsiębiorcy nie można kwalifikować podmiotu realizującego „czynności typowo rynkowe (np. jakąś usługę), jednak nie we własnym, ale cudzym imieniu. Będzie to przypadek pracownika bądź pełnomocnika” (Jaroszyński, 2023: 248).

znaczne ograniczenia w działaniu właściwych organów administracji publicznej ze względu na nieadekwatność posiadanych sił i środków”.

² Art. 12a ust. 1 ustawy o ochronie granicy państwowej stanowi o możliwości wprowadzenia czasowego zakazu przebywania na danym terenie w strefie nadgranicznej sąsiadującej z granicą państwową, stanowiącą granicę zewnętrzną w myśl przepisów kodeksu granicznego Schengen, w sytuacji, gdy konieczne będzie zagwarantowanie bezpieczeństwa bądź porządku publicznego w obrębie strefy nadgranicznej w związku z zagrożeniem dla życia lub zdrowia ludzi, lub mienia, będącym konsekwencją przekraczania (bądź prób przekraczania) granicy państwowej wbrew obowiązującym przepisom, lub uzasadnionym prawdopodobieństwem dokonania innych czynów zabronionych.

Jak już wyżej wspomniano, działania pomocowe PFR mogą dotyczyć realizacji rządowego programu wspierania finansowego przedsiębiorców i innych podmiotów, związanego z zakazem określonym w art. 12a ust. 1 *Ustawy z dnia 12 października 1990 r. o ochronie granicy państwowej* (zob. art. 11 ust. 2 pkt 6a u.s.i.r.). Do kwestii tej nawiązuje art. 21a u.s.i.r., który to przepis w ust. 1 pkt 1 i 2 daje Radzie Ministrów prawo powierzenia Polskiemu Funduszowi Rozwoju realizacji rządowego programu udzielania wsparcia finansowego, przy czym zastosowanie tego programu ma związek nie tylko ze wspomnianym wyżej zakazem określonym w ustawie o ochronie granicy państwowej, ale także ze skutkami COVID-19. Szerzej na temat zasad i form udzielania takiego wsparcia będzie mowa w dalszej części opracowania, natomiast w tym miejscu należy zwrócić uwagę na wynikający z art. 21a ust. 7 pkt 3 i ust. 7a pkt 3 u.s.i.r. obowiązek wskazania przez potencjalnego beneficjenta (we wniosku o wsparcie) swojego statusu zgodnie z art. 7 u.P.p. Tym samym ustawa o systemie instytucji rozwoju nawiązuje do kolejnej dystynkcji przedsiębiorców, a co za tym idzie beneficjentów działalności pomocowej PFR. Mianowicie rzeczony art. 7 ust. 1 pkt 1–3 u.P.p. wyodrębnia mikroprzedsiębiorców, małych przedsiębiorców oraz średnich przedsiębiorców przy zastosowaniu określonych w tym przepisie wskaźników. Bywa, że przedsiębiorcy, którzy nie mogą zostać zakwalifikowani do żadnej z tych trzech kategorii przedsiębiorców, określani są mianem dużych przedsiębiorców (Żurawik, 2019: 53). Należy jeszcze dodać, że – poza przedsiębiorcami – beneficjentami rządowego programu udzielenia wsparcia finansowego, realizowanego przez PFR na skutek powierzenia mu tego zadania przez Radę Ministrów, mogą być też inne podmioty, ale jedynie w związku z zakazem wymienionym w art. 12a ust. 1 ustawy o ochronie granicy państwowej (art. 21a ust. 1 pkt 2 u.s.i.r.).

Wskazane wyżej ustawowe kategorie przedsiębiorców są również beneficjentami działań PFR polegających na udzielaniu finansowania (jest to jeden z wyodrębnionych wyżej celów działalności pomocowej PFR). Mianowicie PFR może udzielić „finansowania, w szczególności mikroprzedsiębiorcom oraz małym i średnim przedsiębiorcom spełniającym warunki określone w załączniku I do rozporządzenia Komisji (UE) nr 651/2014 z dnia 17 czerwca 2014 r. uznającego niektóre rodzaje pomocy za zgodne z rynkiem wewnętrznym w zastosowaniu art. 107 i 108 Traktatu (Dz. Urz. UE L 187 z 26.06.2014, str. 1, z późn. zm.)”.

Prawne formy i zasady udzielania wsparcia przedsiębiorcom przez Polski Fundusz Rozwoju

W odniesieniu do wskazanej powyżej działalności PFR polegającej na udzielaniu finansowania przedsiębiorcom, ustawodawca dość szczegółowo określił formy i zasady, na jakich to wsparcie może być udzielane. Otóż PFR może udzielać finansowania w ten sposób, że będzie obejmował lub nabywał udziały, akcje, warranty subskrypcyjne, obligacje, wierzytelności oraz przystępował do spółek osobowych, udzielał promes, pożyczek, gwarancji oraz poręczeń (art. 13 ust. 1 pkt 1–2 u.s.i.r.). Oprócz bezpośredniego udzielania finansowania, PFR może udzielać takiego wsparcia również za pośrednictwem różnego rodzaju funduszy kapitałowych, dokonujących wspomnianych wyżej czynności (zob. art. 13 ust. 2 u.s.i.r.). Ustawodawca pozwala Polskiemu Funduszowi Rozwoju nie tylko przystępować do takich funduszy, ale także je tworzyć lub współtworzyć (art. 13 ust. 3 u.s.i.r.).

Jeżeli chodzi o prawne formy, w jakich PFR może udzielać finansowania za pośrednictwem funduszy kapitałowych, to w tym zakresie ustawodawca pozwala mu, w myśl art. 14 pkt 1–2 u.s.i.r., obejmować lub nabywać udziały lub akcje funduszy kapitałowych,

uczestniczyć w takich funduszach działających jako spółki komandytowe, komandytowo-akcyjne bądź inne jednostki organizacyjne bez osobowości prawnej oraz jako instytucje wspólnego inwestowania mające siedzibę za granicą w rozumieniu przepisów *Ustawy z dnia 27 maja 2004 r. o funduszach inwestycyjnych i zarządzaniu alternatywnymi funduszami inwestycyjnymi* (tekst jednolity: Dz.U. z 2023 r. poz. 681 z późn. zm.). Inne dopuszczalne formy udzielania finansowania przedsiębiorcom przez PFR za pośrednictwem funduszy kapitałowych polegają na tym, że PFR nabywa certyfikaty inwestycyjne bądź jednostki uczestnictwa tych funduszy, jak również emitowane przez nie obligacje, obligacje zamienne na akcje, obligacje z prawem pierwszeństwa i warranty subskrypcyjne (art. 14 pkt 3–4 u.s.i.r.). Jak stanowi art. 6 ust. 2 ustawy o funduszach inwestycyjnych i zarządzaniu alternatywnymi funduszami inwestycyjnymi, jednostki uczestnictwa bądź certyfikaty inwestycyjne stanowią wyraz praw majątkowych uczestników funduszu, określonych w ustawie i statucie tego funduszu. Na marginesie warto przypomnieć, na czym polega istota działalności funduszy inwestycyjnych. Otóż koncepcja ich funkcjonowania polega na skupieniu funduszy inwestorów indywidualnych po to, aby je wspólnie zainwestować na rynku kapitałowym tudzież finansowym (Dębski, 2005: 559). Partycypacja w „funduszu zwalnia uczestników z konieczności bieżącego śledzenia rynku, poszukiwania i dokonywania oceny efektywnych kierunków inwestowania, uwalnia drobne oszczędności, dywersyfikuje portfel inwestycyjny, zmniejsza ryzyko podejmowanych decyzji” (Banaszczak-Soroka, 2008: 57). Należy jednak dodać, że odmiennie od banków, fundusze inwestycyjne nie biorą na siebie ryzyka, obciążając nim swoich klientów (Sławiński, 2017: 37).

W kolejnych regulacjach ustawodawca wskazuje, że PFR – udzielając finansowania – ma obowiązek zastosowania otwartego konkursu ofert celem wyboru funduszu kapitałowego, podmiotu zarządzającego funduszem kapitałowym albo osób zarządzających tym funduszem lub osób zarządzających wspomnianym podmiotem (art. 15 ust. 1 u.s.i.r.). Dopiero po rozstrzygnięciu takiego konkursu może zostać powołany fundusz kapitałowy lub PFR może do niego przystąpić (art. 15 ust. 2 u.s.i.r.). Oferty rozpatrywane w takim konkursie mogą pochodzić od funduszu kapitałowego albo podmiotu lub osób, które w przyszłości będą zajmować się zarządzaniem tym funduszem bądź takim podmiotem (art. 15 ust. 3 u.s.i.r.). Istotne jest również to, że prowadząc postępowanie konkursowe PFR jest zobligowany przestrzegać takich zasad, jak: przejrzystość, konkurencyjność, proporcjonalność, niedyskryminacyjne traktowanie składających oferty i zapobieganie powstawaniu konfliktu interesów (art. 15 ust. 4 u.s.i.r.). Podstawą udzielenia finansowania przez PFR jest zawierana przez niego umowa, której stroną jest wybrany fundusz kapitałowy bądź wybrany podmiot lub osoby sprawujące zarząd funduszem albo tym podmiotem (art. 16 ust. 1 u.s.i.r.). W rzeczonyj umowie muszą zostać określone zwłaszcza takie elementy, jak cel udzielanego finansowania oraz jego wysokość i forma, konsekwencje braku należytego wykonania umowy lub jej niewykonania, jak również szczegółowe przesłanki oraz procedura zwrotu i rozliczenia pomocy finansowej (art. 16 ust. 2 u.s.i.r.).

Jak już była o tym wyżej mowa, w zakresie udzielania przedsiębiorcom wsparcia służącego przeciwdziałaniu bądź niwelowaniu następstw sytuacji kryzysowych w rozumieniu art. 3 ust. 1 ustawy o zarządzaniu kryzysowym, ustawodawca wyróżnia w szczególności dwie prawne formy takiego wsparcia, a mianowicie gwarancje i poręczenia (zob. art. 11 ust. 2 pkt 6 lit. a u.s.i.r.). Ogólnie rzecz ujmując, umowy gwarancyjne polegają na tym, że podmiot będący gwarantem bierze na siebie „ryzyko związane z realizacją bądź niepowodzeniem określonego w umowie przedsięwzięcia” (Radwański, Olejniczak, 2014: 194).

Natomiast wyjaśniając pojęcie poręczenia, należy odwołać się do treści art. 876 § 1 *Ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny* (tekst jednolity: Dz.U. z 2023 r. poz. 1610 z późn. zm.), który to przepis stanowi, że: „Przez umowę poręczenia poręczyciel zobowiązuje się względem wierzyciela wykonać zobowiązanie na wypadek, gdyby dłużnik zobowiązania nie wykonał”. Jeżeli poręczyciel spełni świadczenie na rzecz wierzyciela, to ten ostatni nie będzie już mógł dochodzić wierzytelności zarówno od poręczyciela, jak i dłużnika głównego (Radwański, Panowicz-Lipska, 2019: 262).

Kończąc tę część rozważań, należy jeszcze zwrócić uwagę na reguły obowiązujące w przypadku powierzenia przez Radę Ministrów Polskiemu Funduszowi Rozwoju wykonywania rządowego programu udzielania wsparcia finansowego, wyszczególnione w art. 21a u.s.i.r. Na wstępie należy zwrócić uwagę, że w ust. 1 tego przepisu ustawodawca dopuścił możliwość realizacji tego programu zarówno w formach przewidzianych w art. 13 ust. 1 u.s.i.r. (zob. wyżej), jak i w formach bezzwrotnych. Państwowy Fundusz Rozwoju uzyskuje od ministra właściwego do spraw gospodarki środki służące pokryciu wynagrodzenia i kosztów, jakie PFR ponosi w związku z realizacją programu rządowego (art. 21a ust. 4 u.s.i.r.). Warunki oraz procedurę wypłaty środków określa umowa zawierana pomiędzy PFR a ministrem właściwym do spraw gospodarki, działającym w porozumieniu z ministrem właściwym do spraw finansów publicznych (art. 21a ust. 5 u.s.i.r.).

W rządowym programie muszą zostać doprecyzowane zwłaszcza warunki oraz okres uzyskiwania przez przedsiębiorców lub inne podmioty wsparcia finansowego, sposób opracowania i części składowe corocznych planów przekazywania wsparcia oraz sprawozdawczości z ich wykonania (art. 21a ust. 2 u.s.i.r.). Jednocześnie ustawodawca wyłączył środki płynące z tego wsparcia spod egzekucji sądowej i administracyjnej, z wyjątkiem sytuacji, gdy powstanie egzekwowanej wierzytelności miało związek ze złamaniem reguł, na jakich udzielono danemu beneficjentowi wsparcia (art. 21a ust. 2a zdanie pierwsze u.s.i.r.). Aby uzyskać finansowe wsparcie z rządowego programu, przedsiębiorca bądź inny podmiot muszą złożyć oświadczenia niezbędne do ustalenia, czy przedsiębiorca lub inny podmiot mogą zostać objęci wsparciem finansowym, przy czym w przypadku rządowego programu związanego ze skutkami COVID-19 takie oświadczenie składane jest Polskiemu Funduszowi Rozwoju, a w odniesieniu do programu związanego z zakazem określonym w art. 12a ust. 1 *Ustawy z dnia 12 października 1990 r. o ochronie granicy państwowej* prawodawca wymaga złożenia go właściwemu wojewodzie (art. 21a ust. 2b u.s.i.r.). W tym ostatnim przypadku, w procedurę przekazywania wsparcia finansowego zaangażowane są dwa podmioty, czyli wspomniany wojewoda oraz PFR, a przedstawia się ona następująco.

W pierwszej kolejności należy podkreślić, że wsparcie finansowe udzielane jest przez wojewodę, który – kierując się przesłankami ujętymi w rządowym programie – odpowiednią decyzją podejmuje w oparciu zarówno o treść wniosku składanego przez przedsiębiorcę lub inny podmiot, uwzględniającego oznaczenie wnioskodawcy, jego siedzibę, kwotę wnioskowanej pomocy, numer konta do przelewu, jak i o treść dokumentów poświadczających poniesioną stratę (art. 21a ust. 5c pkt 1–2 u.s.i.r.). Warto przypomnieć, że decyzja jest takim aktem administracyjnym, który cechuje „się określoną formą (w szczególności formą pisemną, mającą przewidzianą przez prawo zawartość treściową i formalną), a także tym, że jest on wydawany po przeprowadzeniu sformalizowanego postępowania administracyjnego (jurysdykcyjnego)” (Zimmermann, 2022: 396). Wojewoda ma 30 dni, licząc od dnia złożenia wniosku, na wydanie decyzji dotyczącej wsparcia finansowego i zawierającej numer konta do przelewu, przy czym decyzja ta ma charakter ostateczny i prawomocny

(art. 21a ust. 5d u.s.i.r.). Ustawodawca daje wojewodzie prawo przeprowadzania kontroli lub zlecenia ich wykonania celem sprawdzenia danych ujętych we wniosku (art. 21a ust. 5e u.s.i.r.). Od wydania decyzji biegnie siedmiodniowy termin, w którym wojewoda musi przekazać kopię takiej decyzji do PFR (art. 21a ust. 5f u.s.i.r.). Natomiast sama wypłata wsparcia finansowego realizowana jest przez PFR w ciągu 7 dni liczonych od otrzymania decyzji (art. 21a ust. 5g u.s.i.r.).

Źródła finansowania działalności Polskiego Funduszu Rozwoju

Ostatnim zagadnieniem niezbędnym dla kompleksowego zobrazowania działalności PFR jako podmiotu wspierającego przedsiębiorców jest kwestia źródeł finansowania jego funkcjonowania. W tym zakresie ustawodawca przewiduje szeroki katalog tych źródeł.

Do przychodów PFR ustawodawca zalicza „dotacje celowe z budżetu państwa i środki pochodzące z budżetu Unii Europejskiej oraz inne środki pochodzące ze źródeł zagranicznych, niepodlegające zwrotowi, oraz odsetki od nich, o ile odrębne przepisy lub umowy dotyczące przekazania lub wykorzystania tych środków nie stanowią inaczej” (art. 18 ust. 1 u.s.i.r.). Dla działań finansowanych tymi środkami PFR musi prowadzić odrębną ewidencję, a zwłaszcza musi prawidłowo przypisywać przychody i koszty w oparciu o metody obiektywnie uzasadnione (art. 18 ust. 4 u.s.i.r.). W myśl art. 18 ust. 2 u.s.i.r., wspomniane wyżej dotacje celowe mogą służyć finansowaniu bądź dofinansowaniu kosztów administracyjnych, jakie wiążą się z finansowaniem przedsiębiorców środkami publicznymi wymienionymi w art. 5 ust. 1 *Ustawy z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych* (tekst jednolity: Dz.U. z 2023 r. poz. 1270 z późn. zm.)³. Istotne jest przy tym ograniczenie polegające na tym, że omawiane dotacje nie mogą być wyższe niż konieczne, rzeczywiste koszty bezpośrednie i pośrednie poniesione przez PFR, ani też nie mogą obejmować prowadzonej przez PFR działalności gospodarczej (art. 18 ust. 3 pkt 1–2 u.s.i.r.). W kwestiach nieunormowanych we wskazanych wyżej przepisach ustawodawca nakazuje stosować odpowiednio art. 150–152 ustawy o finansach publicznych (art. 18 ust. 6 u.s.i.r.).

Poza dotacjami, PFR – na swój uzasadniony wniosek – może otrzymywać skarbowe papiery wartościowe od ministra właściwego do spraw budżetu z przeznaczeniem na podwyższenie kapitału zakładowego PFR, o ile jest to konieczne do wykonywania przez PFR zadań (art. 19 ust. 1 u.s.i.r.). W tym miejscu należy wyjaśnić, że zgodnie z art. 95 ust. 1 ustawy o finansach publicznych, skarbowy papier wartościowy to taki papier wartościowy, w którym Skarb Państwa deklaruje, że jest dłużnikiem podmiotu będącego właścicielem takiego papieru i zobowiązuje się w stosunku do niego, że spełni określone pieniężne lub niepieniężne świadczenie. W doktrynie podkreśla się, że emitent tych walorów, czyli Skarb Państwa ma tyle pewny status prawny, że papiery te charakteryzuje całkowity „brak ryzyka realizacji inkorporowanych w nich świadczeń, co z jednej strony czyni je najbezpieczniejszym sposobem lokowania środków finansowych, a z drugiej gwarantuje dużo niższe zyski niż inne instrumenty finansowe” (Lipiec-Warzecha, 2011: 512).

³ Art. 5 ust. 1 pkt 1–5 ustawy o finansach publicznych zawiera bardzo rozbudowany katalog środków publicznych, wśród których ustawodawca na pierwszym miejscu wymienia dochody publiczne (art. 5 ust. 1 pkt 1 tej ustawy). Z kolei dochody publiczne również posiadają swoją systematykę opisaną w art. 5 ust. 2 pkt 1–8 ustawy o finansach publicznych.

Wniosek o przekazanie skarbowych papierów wartościowych musi zawierać szereg elementów, a w szczególności winien zawierać dane o łącznej wartości nominalnej tych papierów i górnym pułapie podwyższenia kapitału zakładowego PFR, wskazywać projekt uchwały walnego zgromadzenia akcjonariuszy dotyczącej podwyższenia tegoż kapitału PFR, prezentować informację o przeznaczeniu funduszy wynikających z podniesienia kapitału zakładowego i sposobie ich wykorzystania, analizę innych źródeł, z których mogłyby być finansowane działania, których koszt mają pokryć środki pochodzące z podniesienia kapitału zakładowego, jak również pozytywną opinię wydaną przez podmiot wykonujący prawa z akcji w PFR przysługujących Skarbowi Państwa (art. 19 ust. 2 pkt 1–6 u.s.i.r.). Zarówno warunki, na jakich emitowane są rzezone obligacje skarbowe, jak i sposób wykonania ujętych w nich świadczeń są konkretyzowane przez ministra właściwego do spraw budżetu w wydawanym liście emisyjnym (art. 19 ust. 3 u.s.i.r.). Natomiast sama emisja tych walorów ma miejsce „z dniem zarejestrowania skarbowych papierów wartościowych w depozycie papierów wartościowych oraz w kwocie równej wartości nominalnej wyemitowanych papierów wartościowych” (art. 19 ust. 5 u.s.i.r.).

Inną formą wsparcia, na jakie może liczyć PFR ze strony państwa, jest możliwość udzielenia przez Radę Ministrów, działającą na wniosek ministra właściwego do spraw finansów publicznych, poręczeń lub gwarancji, którymi objęta byłaby spłata zobowiązań, mających swoje źródło w kredytach zaciągniętych przez PFR bądź wyemitowanych przez niego obligacjach (art. 20 ust. 1 u.s.i.r.). Co istotne, ustawodawca ogranicza przeznaczenie środków pochodzących ze wskazanych wyżej emisji obligacji lub zaciągniętych kredytów wyłącznie do realizacji przedsięwzięć inwestycyjnych ukierunkowanych na wykonywanie zadań PFR (art. 20 ust. 2 u.s.i.r.).

Uszczegółowienie celów, których realizacji może służyć finansowanie uzyskane dzięki przekazanym skarbowym papierom wartościowym lub udzielonym poręczeniom bądź gwarancjom, zostało dokonane w art. 21 u.s.i.r., przy czym jako jeden z wyodrębnionych celów wskazano wspieranie przedsiębiorców (art. 21 ust. 1 pkt 2 u.s.i.r.).

Kończąc analizę kwestii finansowania działalności PFR należy jeszcze zwrócić uwagę na wyodrębnienie przez ustawodawcę finansowych źródeł pokrywania kosztów związanych z realizacją omówionego wyżej rządowego programu udzielania wsparcia finansowego. Mianowicie, w myśl art. 21a ust. 1 pkt 1–2 u.s.i.r., w celu jego realizacji PFR „może:

- 1) emitować obligacje na rynku krajowym i na rynkach zagranicznych;
- 2) wykorzystać środki pochodzące ze zwrotów lub spłat wsparcia finansowego udzielonego ze środków przeznaczonych na realizację rządowego programu udzielania wsparcia finansowego, o którym mowa w art. 21a ust. 1, oraz inne przychody osiągnięte w związku z gospodarowaniem tymi środkami”.

Podsumowanie

Przeprowadzona w artykule prawna analiza funkcjonowania Polskiego Funduszu Rozwoju jako podmiotu wspierającego przedsiębiorców pozwala sformułować oceny w odniesieniu do aktualnie obowiązujących regulacji, jak i rekomendacje na przyszłość pod adresem polskiego ustawodawcy.

Przede wszystkim zwraca uwagę kompleksowe ujęcie, w jednym akcie prawnym, całego szeregu zagadnień związanych z działalnością Polskiego Funduszu Rozwoju. Jest to oczywiście rozwiązanie korzystne i pożądane, bowiem eliminuje występującą niejednokrotnie

w polskim systemie prawnym sytuację, polegającą na niezharmonizowaniu ze sobą rozwiązań prawnych rozsianych po różnych aktach prawnych, a dotyczących tego samego zagadnienia. Oceny tej nie zmieniają sporadycznie występujące w ustawie o systemie instytucji rozwoju odesłania do innych aktów prawnych, bowiem dotyczą one zagadnień szczegółowych, niebudzących wątpliwości co do zgodności ze wspomnianą wyżej ustawą.

Przyjęte w u.s.i.r. regulacje wskazują, że PFR jest kluczową instytucją pośredniczącą w procesie wspierania przedsiębiorców przez państwo polskie. Znajduje to potwierdzenie chociażby w art. 21a u.s.i.r., który to przepis przewiduje możliwość powierzenia przez Radę Ministrów Polskiemu Funduszowi Rozwoju realizacji rządowego programu udzielania wsparcia finansowego przedsiębiorcom. Jako instytucja pośrednicząca fundusz ten nie jest instytucją całkowicie autonomiczną i musi przestrzegać określonych ustawowych zasad odnoszących się do różnych aspektów jego działalności, choć oczywiście przysługuje mu określony zakres niezależności niezbędny dla sprawnego funkcjonowania w podlegających ciągłym fluktuacjom warunkach gospodarczych. W odniesieniu do prawnych ram działalności PFR należy zwrócić uwagę na następujące kwestie.

Po pierwsze, prawodawca wprost wyznacza ustawowe cele działań pomocowych realizowanych przez PFR oraz kategorie beneficjentów takiego wsparcia. Należy przy tym zauważyć, że cele te zostały sformułowane w sposób na tyle generalny, że pozwalają funduszowi elastycznie reagować na zmieniającą się sytuację przedsiębiorców, będących kluczowym beneficjentem wsparcia ze strony PFR. Jako trafne rozwiązanie należy ocenić przyjęcie zasady, że wsparcie może być kierowane do szeroko rozumianych przedsiębiorców, bez faworyzowania/dyskryminowania określonych ich grup ze względu na przyjętą formę prawną.

Po drugie, należy zwrócić uwagę na duże zróżnicowanie form prawnych, w których PFR może udzielać wsparcia finansowego przedsiębiorcom. W tym celu mogą być wykorzystywane nie tylko tradycyjne papiery wartościowe, takie jak akcje czy obligacje, ale również bardziej zaawansowane instrumenty rynku finansowego, do których należą warranty subskrypcyjne (zob. art. 13 ust. 1 pkt 1 u.s.i.r.). Naturalnie rozwiązanie to zasługuje na aprobatę, tym niemniej wydaje się, że ustawodawca niepotrzebnie ograniczył dostępność innych form wsparcia poprzez taksatywne wyliczenie tych form w art. 13 ust. 1 pkt 1–2 u.s.i.r. (brakuje w ust. 1 art. 13 u.s.i.r. sformułowania „w szczególności” bądź równorzędnego, które wskazywałoby na otwarty katalog tych instrumentów). Typowym przykładem papieru wartościowego, którego nabycie może być pożądaną formą wsparcia finansowego przedsiębiorców są weksle. Dlatego należy rekomendować zmianę regulacji zawartej w art. 13 ust. 1 u.s.i.r. poprzez dopuszczenie wprost możliwości nabywania przez PFR innych walorów służących wsparciu finansowemu przedsiębiorców.

Po trzecie, gdy chodzi o źródła finansowania działalności PFR, ustawodawca wprowadza normatywny katalog tych źródeł, w ramach którego wyodrębniono m.in. dotacje celowe z budżetu państwa, środki unijne i inne środki z zagranicy niepodlegające zwrotowi, skarbowe papiery wartościowe (zob. art. 18 ust. 1, art. 19 ust. 1 u.s.i.r.). Wykaz tych źródeł może jednak budzić pewne zastrzeżenia. Przede wszystkim trudno znaleźć uzasadnienie dla pominięcia przez ustawodawcę możliwości przekazywania Polskiemu Funduszowi Rozwoju akcji spółek Skarbu Państwa. Mogłoby to stanowić wydajny instrument finansowania działalności PFR, chociażby z tytułu wypłacanej dywidendy. Dlatego należy rekomendować odpowiednią zmianę ustawy o systemie instytucji rozwoju poprzez wprowadzenie takiej możliwości. Ponadto, w sposób odrębny ustawodawca uregulował kwestię finansowania

przez PFR realizacji rządowego programu udzielania wsparcia finansowego. W tym zakresie przewidziano w pierwszej kolejności możliwość emisji przez PFR obligacji na rynku krajowym i zagranicznym (zob. art. 21aa ust. 1 pkt 1 u.s.i.r.), co jest rozwiązaniem jak najbardziej racjonalnym. Tym niemniej, również i w zakresie tego celu działalności PFR należałoby *expressis verbis* przewidzieć w u.s.i.r. dodatkowe sposoby finansowania, zwłaszcza poprzez wystawianie weksli przez PFR.

Podsumowując, przeprowadzone rozważania potwierdzają trafność hipotezy o dysponowaniu przez PFR instrumentami prawnymi umożliwiającymi skuteczne wspieranie przedsiębiorców, z zastrzeżeniem, iż w drodze stosunkowo niewielkich zmian ustawodawczych można ten mechanizm pomocy jeszcze bardziej usprawnić.

Akty prawne i literatura

Legal acts and references

Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny (tekst jednolity: Dz.U. z 2023 r. poz. 1610 z późn. zm.).

Ustawa z dnia 12 października 1990 r. o ochronie granicy państwowej (tekst jednolity: Dz.U. z 2024 r. poz. 388).

Ustawa z dnia 27 maja 2004 r. o funduszach inwestycyjnych i zarządzaniu alternatywnymi funduszami inwestycyjnymi (tekst jednolity: Dz.U. z 2023 r. poz. 681 z późn. zm.).

Ustawa z dnia 26 kwietnia 2007 r. o zarządzaniu kryzysowym (tekst jednolity: Dz.U. z 2023 r. poz. 122).

Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych (tekst jednolity: Dz.U. z 2023 r. poz. 1270 z późn. zm.).

Ustawa z dnia 6 marca 2018 r. Prawo przedsiębiorców (tekst jednolity: Dz.U. z 2024 r. poz. 236).

Ustawa z dnia 4 lipca 2019 r. o systemie instytucji rozwoju (tekst jednolity: Dz.U. z 2023 r. poz. 1103 z późn. zm.).

Banaszczak-Soroka, U. (2008). *Instytucje i uczestnicy rynku kapitałowego*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

Dębski, W. (2005). *Rynek finansowy i jego mechanizmy. Podstawy teorii i praktyki*. Warszawa: Wydawnictwo naukowe PWN.

Długosz, T. (2023). Rozdział I. Publiczne prawo gospodarcze i polityka gospodarcza. W: T. Długosz, K. Oplustil (red.), *Publiczne prawo gospodarcze*. Warszawa: Wolters Kluwer Polska Sp. z o.o., 21–44.

Etel, M. (2020). *Prawo przedsiębiorców. Przegląd problematyki*. Białystok: Wydawnictwo Temida 2.

Jaroszyński, K. (2023). Rozdział IX. Przedsiębiorca. W: H. Gronkiewicz-Waltz, M. Wierzbowski (red.), *Prawo gospodarcze. Aspekty publicznoprawne*. Warszawa: Wolters Kluwer Polska Sp. z o.o., 239–352.

Komierzyńska-Orlińska, E. (2019). W: M. Wierzbowski (red.), *Konstytucja biznesu. Komentarz. Prawo przedsiębiorców. Ustawa o CEIDG. Ustawa o Rzeczniku MŚP. Ustawa o zasadach uczestnictwa przedsiębiorców zagranicznych i innych osób zagranicznych w obrocie gospodarczym na terytorium RP*. Warszawa: Wolters Kluwer Polska Sp. z o.o.

Lipiec-Warzecha, L. (2011). *Ustawa o finansach publicznych. Komentarz*. Warszawa: ABC a Wolters Kluwer business.

Lubeńczuk, G. (2019). W: M. Zdyb, G. Lubeńczuk, A. Wołoszyn-Cichocka, *Prawo przedsiębiorców. Komentarz*. Warszawa: Wydawnictwo C.H.Beck.

Powałowski, A. (2019). Rozdział 4. Działalność gospodarcza według ustawy – Prawo przedsiębiorców. W: R. Blicharz, A. Powałowski (red.), *Prawo przedsiębiorcy*. Warszawa: Wydawnictwo C.H.Beck, 35–48.

Radwański, Z., Olejniczak, A. (2014). *Zobowiązania – część ogólna*. Warszawa: Wydawnictwo C.H.Beck.

- Radwański, Z., Panowicz-Lipska, J. (2019). *Zobowiązania – część szczegółowa*. Warszawa: Wydawnictwo C.H.Beck.
- Sławiński, A. (2017). 2. Instytucje finansowe. W: A. Sławiński, A. Chmielewska (red.), *Zrozumieć rynki finansowe*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne S.A., 25–41.
- Strzyczkowski, K. (2023). *Prawo gospodarcze publiczne*. Warszawa: Wolters Kluwer Polska Sp. z o.o.
- Włudyka, T. (2024). 5. Definicja polityki gospodarczej. W: T. Włudyka, M. Smaga, M. Porzycki (red.), *Instytucje gospodarki rynkowej*. Warszawa: Wolters Kluwer Polska Sp. z o.o., 26–28.
- Zimmermann, J. (2022). *Prawo administracyjne*. Warszawa: Wolters Kluwer Polska Sp. z o.o.
- Żurawik, A. (2019). Rozdział 5. Definicje legalne mikro-, małego i średniego przedsiębiorcy oraz organu. W: R. Blicharz, A. Powałowski (red.), *Prawo przedsiębiorcy*. Warszawa: Wydawnictwo C.H.Beck, 49–55.

Paweł Marek Woroniecki, doktor nauk prawnych, Uniwersytet Jagielloński w Krakowie, Wydział Prawa i Administracji, Katedra Publicznego Prawa Gospodarczego i Polityki Gospodarczej. Jego zainteresowania badawcze dotyczą prawnych aspektów funkcjonowania finansów państwowych i samorządowych, normatywnego statusu przedsiębiorców, warunków i form wykonywania działalności gospodarczej oraz prawnych reguł wyznaczających strukturę i kompetencje organów administracji publicznej, zwłaszcza w sferze gospodarczej.

Paweł Marek Woroniecki, Doctor of Laws, the Jagiellonian University in Kraków, Faculty of Law and Administration, Chair for Business Regulation and Economic Policy. His research interests refer to legal aspects of the functioning of government and local government finances, the normative status of entrepreneurs, conditions and forms for conducting economic activity, as well as the legal rules assigning a structure and competences to public administration organs, especially in the economic sphere.

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0352-1042>

Adres/Address:

Uniwersytet Jagielloński w Krakowie
Wydział Prawa i Administracji
Katedra Publicznego Prawa Gospodarczego i Polityki Gospodarczej
ul. Bracka 12
31–005 Kraków, Poland
e-mail: pawel.woroniecki@uj.edu.pl

Bartłomiej Bednarz

Skuteczność finansowych instrumentów wsparcia działalności gospodarczej w ujęciu sektorowym

The Effectiveness of Financial Support Instruments for Business Activities from a Sectoral Perspective

Streszczenie: Celem opracowania jest ocena długookresowej skuteczności dofinansowań na podjęcie działalności gospodarczej przeznaczonych dla osób bezrobotnych w kontekście trwałości zatrudnienia w wybranych branżach, przeprowadzona na grupie beneficjentów z terenu województwa podkarpackiego w latach 2015–2022. Badanie zrealizowano za pomocą metody desk research i analizy statystycznej, dokonano systematycznego przeglądu literatury. Wykorzystano w nim dane empiryczne udostępniane w Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej oraz w Systemie Udostępniania Danych o Pomocy Publicznej. W wyniku przeprowadzonych analiz uzyskano informacje o gałęziach gospodarki, w których beneficjenci dofinansowań najczęściej zakładają swoje przedsiębiorstwa, a także udało się odpowiedzieć na pytanie, w których branżach efektywność zatrudnieniowa kształtuje się na wyższym lub niższym poziomie w stosunku do wyniku referencyjnego dla całej badanej grupy. Na podstawie uzyskanych rezultatów badań wydaje się uzasadnione wprowadzenie poprawek do regulacji dotyczących przyznawania wsparcia finansowego bezrobotnym chcącym rozpocząć działalność gospodarczą, np. w zakresie weryfikowania posiadanych kwalifikacji czy niezbędnego doświadczenia. Niniejsze opracowanie uzupełnia lukę w literaturze dotyczącą informacji na temat trwałości zatrudnienia osób korzystających z analizowanej formy wsparcia w wybranych gałęziach gospodarki.

Abstract: This research is an evaluation of the long-term efficiency of business start-up subsidies intended for the unemployed in the context of employment sustainability in selected industries. It was carried out on a group of beneficiaries from the Subcarpathian Voivodeship between 2015 and 2022. The study was conducted using desk research, statistical analysis and a systematic literature review, using empirical data from the Central Register for Information on Economic Activity and the Public Assistance Data Sharing System. As a result of the analysis, information was obtained about sectors of the economy where beneficiaries had most often set up companies and which sectors had the greatest employment effectiveness. Based on the results, introducing amendments to the regulations for granting financial support seems justified for those unemployed who wish to launch a business, for example, as regards verifying their

qualifications or necessary experience. The resulting study fills a gap in the literature about the lack of information on the employment sustainability of beneficiaries, or the form of assistance in selected sectors.

Słowa kluczowe: aktywizacja osób bezrobotnych; dotacje; Fundusz Pracy; mikroprzedsiębiorstwa; pomoc publiczna

Keywords: activating the unemployed; Labor Fund; micro-enterprises; subsidies; public aid

Otrzymano: 6 maja 2024

Received: 6 May 2024

Zaakceptowano: 19 maja 2024

Accepted: 19 May 2024

Sugerowana cytacja/Suggested citation:

Bednarz, B. (2024). Skuteczność finansowych instrumentów wsparcia działalności gospodarczej w ujęciu sektorowym. *Przedsiębiorczość – Edukacja [Entrepreneurship – Education]*, 20(1), 41–53. <https://doi.org/10.24917/20833296.201.3>

Wstęp

Dofinansowania na podjęcie działalności gospodarczej finansowane z Funduszu Pracy odgrywają kluczową rolę w kontekście wspierania osób bezrobotnych w powrocie na rynek pracy oraz stymulowania przedsiębiorczości. Jest to pomoc udzielana przez urzędy pracy, mająca na celu nie tylko zmniejszenie bezrobocia, ale także promowanie samodzielności finansowej oraz rozwój lokalnych rynków pracy. Z punktu widzenia niniejszego opracowania skuteczność tej formy pomocy będzie określana poprzez kryterium efektywności zatrudnieniowej. Przez instytucje publiczne jest ona wyliczana w następujący sposób: jest to procentowy udział osób, które były zatrudnione przez co najmniej 30 dni po 3 miesiącach od dnia zakończeniu udziału w danej formie aktywizacji zawodowej, do łącznej liczby osób, które zakończyły udział w danej formie aktywizacji (Gumieniak, 2019).

Jednorazowe środki na podjęcie działalności gospodarczej są jedną z podstawowych form aktywizacji zawodowej. Według agregowanych przez urzędy pracy danych i danych udostępnianych przez Ministerstwo Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej w okresie od 2015 do 2022 r. są one formą o najwyższej efektywności zatrudnieniowej, wynoszącą w roku 2022 w skali całego kraju 95,95%. W tym czasie na terenie całego kraju łącznie 309,6 tys. osób skorzystało ze wsparcia finansowego na rozpoczęcie działalności gospodarczej, a wydatki na tę formę aktywizacji zawodowej wyniosły ogółem 6,593 mld zł. W województwie podkarpackim w latach 2015–2022 łącznie 19,5 tys. osób zostało aktywowanych zawodowo w ramach tego programu wsparcia, co stanowi 6,3% ogółu uczestników na poziomie krajowym. Dodatkowo, wydatki na ten cel w regionie wyniosły łącznie 0,42 mld zł, co stanowiło 6,4% wszystkich środków przeznaczonych na ten cel w Polsce (Ministerstwo Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej, 2016–2023).

W literaturze odnoszącej się do tej formy wsparcia można odnaleźć wzmianki o braku długoterminowych danych dotyczących efektywności zatrudnieniowej dofinansowań na podjęcie działalności gospodarczej oraz potrzebie przeprowadzenia bardziej szczegółowych analiz w tej kwestii (Fila, Grzegorzczuk, Padaszyńska, 2022). Pojawiają się również sugestie o konieczności prowadzenia pogłębionych badań w celu zidentyfikowania skutecznych form aktywizacji osób bezrobotnych, które to badania umożliwiłyby powiatowym urzędом pracy efektywne realizowanie polityki wspierania zatrudnienia i walkę

z bezrobociem (Gumieniak, 2019). Sugestie dotyczą też poprawy sposobów monitoringu oraz mierzenia skuteczności tej formy pomocy (Jegorow, 2016).

W związku z powyższym ustalenie efektywności zatrudnieniowej w branżach wybieranych najczęściej przez beneficjentów tej formy pomocy wydaje się być istotnym i ciekawym zagadnieniem badawczym. Z tego względu celem niniejszego artykułu jest próba udzielenia odpowiedzi na postawione pytania badawcze, tj. określenie, które branże są najczęściej wybierane przez beneficjentów dofinansowań na podjęcie działalności gospodarczej, a także jak długoterminowo kształtuje się skuteczność tej formy pomocy pod kątem trwałości zatrudnienia w wybranych gałęziach gospodarki. Formułowane w ramach artykułu odpowiedzi będą opierać się na danych pozyskanych w ramach badanej próby – osób bezrobotnych z terenu województwa podkarpackiego, które otrzymały z Funduszu Pracy dofinansowanie na podjęcie działalności gospodarczej w latach 2015–2022.

Przegląd literatury

Z literatury można dowiedzieć się, że zjawisko bezrobocia wyłoniło się w globalnej gospodarce w okresie rewolucji przemysłowej i do lat 80. XX w. stało się istotnym problemem krajów rozwijających się. W kolejnych dziesięcioleciach stało się ono wyzwaniem także dla krajów rozwiniętych, a obecnie pozostaje jednym z najpoważniejszych problemów ekonomicznych świata i jest przedmiotem debat prowadzonych na skalę światową (Turgut, 2021). W opracowaniach za osobę bezrobotną uznaje się taką, która nie posiada zatrudnienia i dąży do jego uzyskania. Z kolei jednostki niepracujące i nieposzukujące pracy określane są mianem biernych zawodowo (Blanchard, 2020).

Istnieje wiele opracowań o problematyce bezrobocia. Szczegółowa analiza przyczyn występowania zjawiska bezrobocia, tj. niedostosowanie struktury podaży pracy do popytu pracodawców, restrukturyzacje oraz likwidacje przedsiębiorstw, ograniczenia lub spadki produkcji w wybranych sektorach gospodarki, niedopasowanie potrzeb pracy do bieżących ofert edukacyjnych i szkoleniowych na rynku, jest przedmiotem rozważań innych badaczy (Szara, Świsłowski, Zielińska, 2023). Podobnie, o makroekonomicznych skutkach zjawiska bezrobocia oraz o sposobach radzenia sobie z nim i możliwych metodach przeciwdziałania mu piszą w swoim opracowaniu Krzysztof Adam Firlej i Marzena Matras (2022). Dostrzegają oni, że zjawisko to może determinować m.in.: spadek dochodów konsumentów, ograniczenie ponoszonych przez nich wydatków, mniejszą produkcję, zmniejszenie wpływów do budżetu krajowego, przy jednoczesnym zwiększaniu konieczności ponoszenia wydatków na politykę społeczną. Z kolei do mikroekonomicznych skutków zjawiska bezrobocia – dotyczącego w sposób negatywny całą rodzinę i jej członków – można zaliczyć m.in.: problemy z poczuciem własnej wartości, kłopoty ze stresem oraz zdrowiem, większe prawdopodobieństwo popełniania deliktów prawnych, tendencję do nadużywania alkoholu i narkotyków, a także niekiedy rozpad więzi rodzinnych (Remya, 2019). W literaturze pojawiają się też wątki dotyczące problemów z motywacją i obniżeniem kwalifikacji w przypadku długoterminowego bezrobocia, co skutkuje pogłębianiem się trudności ze znalezieniem zatrudnienia (Mankiw, Taylor, 2020).

Z punktu widzenia niniejszej pracy niezwykle istotnymi opracowaniami są te traktujące o formach aktywizacji zawodowej osób bezrobotnych, zwłaszcza zaś o skuteczności dofinansowań na podjęcie działalności gospodarczej udzielanych osobom bezrobotnym. Przez niektórych badaczy ta forma pomocy traktowana jest jako jeden z instrumentów

wsparcia fazy startu mikroprzedsiębiorstwa. Zapewnione w wyniku otrzymania dotacji środki finansowe mogą być przydatnym kapitałem umożliwiającym sfinansowanie pierwszych inwestycji, np. zakup środków trwałych lub niezbędnych w pracy narzędzi, i minimalizującym przy tym udział środków własnych (Matejuna, 2011). Należy również pamiętać, że jest to bardzo specyficzna forma aktywizacji osób bezrobotnych, ponieważ opiera się ona na ich samozatrudnieniu, a jej beneficjenci są zobligowani pod groźbą zwrotu dotacji do prowadzenia założonej działalności gospodarczej przez okres 12 miesięcy od dnia jej rejestracji w Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej (Rękas, 2010).

W sposób szczegółowy zasady funkcjonowania, przyznawania oraz próbę krytycznej oceny dofinansowań na podjęcie działalności gospodarczej przyznawanych osobom bezrobotnym podjęły w swoim opracowaniu Joanna Fila, Elżbieta Grzegorzczak, Marta Paduszyńska (2022). W literaturze znajdują się również inne publikacje, które próbują dokonać oceny skuteczności tej formy pomocy pod kątem efektywności zatrudnieniowej w długim okresie. W badaniu przeprowadzonym na beneficjentach Powiatowego Urzędu Pracy w Świdnicy, dotyczącym lat 2006–2008 ustalono wskaźnik efektywności zatrudnieniowej po roku od momentu rejestracji powstałych podmiotów (Rękas, 2010). Nieco bardziej długookresową ocenę efektywności zatrudnieniowej przeprowadziła Najwyższa Izba Kontroli na beneficjentach tej formy pomocy z lat 2014–2017 z terenu 21 wybranych do badania powiatów (Gumieniak, 2019). Jednak w obu badaniach analizę efektywności zatrudnieniowej przeprowadzono na ogólnej grupie beneficjentów, nie dokonując szczegółowej klasyfikacji ze względu na reprezentowane branże i gałęzie gospodarki. Opracowaniem, które dostarcza jakichkolwiek danych o sektorach wybieranych przez beneficjentów dofinansowań na podjęcie działalności gospodarczej jest powstała w 2013 r. analiza Powiatowego Urzędu Pracy w Koszalinie z lat 2010–2012. Wynika z niej, że 83% beneficjentów z roku 2010 zasiłowało sektor usług, 14% – sektor handlu, a 3% – sektor produkcji. W roku kolejnym (2011) 84% beneficjentów uruchomiło działalność usługową, 12% – działalność handlową, a 4% – produkcyjną. W ostatnim badanym roku (2012) udział w poszczególnych sektorach kształtował się następująco: 75% usługi, 13% handel i 11% produkcja. Niestety, w opracowaniu brakuje danych liczbowych z podziałem na branże, w których swoje przedsiębiorstwa uruchomili badani beneficjenci.

Brak szczegółowych danych publikowanych przez instytucje publiczne podnoszony był, jako zarzut, przez Dorotę Jęgorow (2016), która w swojej publikacji odniosła się do ich dosyć biernego podejścia oraz braku należytego monitoringu w zakresie analizy skuteczności form wspierania osób bezrobotnych i przyznawanych dofinansowań na podjęcie działalności gospodarczej.

Metodologia

Za pomocą metody desk research i analizy statystycznej oceniono efektywność zatrudnieniową dofinansowań na podjęcie działalności gospodarczej w poszczególnych gałęziach gospodarki. Poddaną badaniu grupą byli beneficjenci pomocy w latach 2015–2022 z terenu województwa podkarpackiego. Na podstawie danych z Systemu Udostępniania Danych o Pomocy Publicznej (SUDOP) zidentyfikowano wszystkie podmioty, które w badanym okresie otrzymały wsparcie finansowe w postaci dotacji od odpowiednich organów samorządu terytorialnego. Następnie przeanalizowano, czy udzielone wsparcie było zgodne z postanowieniami art. 46, ust. 1, pkt 2 *Ustawy z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji*

zatrudnienia i instytucjach rynku pracy. Informacje o wyodrębnionych w ten sposób podmiotach zestawiono z danymi z Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej (CEIDG) na dzień 7 marca 2024 roku. Podjęto również dodatkową weryfikację – sprawdzano m.in., czy data otrzymania pomocy publicznej (pochodząca z danych udostępnionych przez SUDOP) jest zbliżona do daty rozpoczęcia działalności gospodarczej (zarejestrowanej w CEIDG). Tak przetworzone informacje umożliwiły stworzenie historii beneficjentów oraz pozwoliły ocenić, jak długo funkcjonowały mikroprzedsiębiorstwa, które powstały w wyniku otrzymania pomocy publicznej. Ponadto, w trakcie analizy wyłączono z badanej grupy wpisy wprowadzone nieprecyzyjnie i niezapewniające odpowiedniego poziomu dokładności (podczas badania zauważono, że dane przekazywane do SUDOP nie są starannie weryfikowane przez Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów – UOKiK, co skutkuje nierównością w sposobie ich prezentacji).

W końcowym rozrachunku przeanalizowano łącznie 18 219 beneficjentów, co stanowi 93,2% wszystkich podmiotów, które w danym okresie otrzymały tego rodzaju pomoc (zgodnie z danymi MRPiPS w latach 2015–2022 w województwie podkarpackim wsparcia udzielono łącznie 19 546 podmiotom). W celu pogrupowania beneficjentów przyporządkowano każdego z nich do grupy odpowiadającej właściwej im gałęzi gospodarki. W tym celu skorzystano z Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD). Podziału dokonano według działów PKD na 88 rodzajów działalności (Biznes.gov.pl, 2024, 30 kwietnia 2024). Pod uwagę wzięto ujawniony w CEDIG kod PKD opisujący „przeważającą działalność gospodarczą” beneficjenta. Na podstawie zebranych danych jednostkowych sformułowano wnioski badawcze.

Rezultaty badań

W wyniku przeprowadzonego badania ustalono, że beneficjenci dofinansowań na podjęcie działalności gospodarczej przynależą ze swoją działalnością do 71 z 88 działów PKD. W tabeli 1 przedstawiono 20 branż, w których funkcjonowało najwięcej podmiotów powstałych w wyniku udzielonej pomocy.

Najliczniejszą grupę, liczącą 4630 podmiotów (25,4% wszystkich beneficjentów), stanowiły przedsiębiorstwa funkcjonujące w obszarze specjalistycznych robót budowlanych, do których zaliczają się prace rozbiórkowe, przygotowywanie terenu pod budowy, wykonywanie instalacji elektrycznych, wodno-kanalizacyjnych i innych instalacji budowlanych, prace wykończeniowe itp. Drugą co do wielkości grupą (mniejszą trzykrotnie od grupy najliczniejszej) i liczącą 1588 podmiotów (8,7% wszystkich beneficjentów) stanowiły pozostałe indywidualne działalności usługowe, na które składają się usługi, tj. pranie i czyszczenie wyrobów tekstylnych, fryzjerstwo i zabiegi kosmetyczne, usługi pogrzebowe, działalność związana z poprawą kondycji fizycznej itp. Z kolei trzecią co do wielkości grupą byli przedsiębiorcy specjalizujący się w hurtowym i detalicznym handlu pojazdami samochodowymi i ich naprawami. Grupa ta liczyła 1388 podmiotów (8,7% wszystkich beneficjentów). Ostatnim działem PKD, liczącym ponad tysiąc podmiotów, był handel detaliczny (z wyłączeniem handlu pojazdami samochodowymi), w którym funkcjonowały 1373 badane przedsiębiorstwa (7,5% wszystkich beneficjentów). Należy podkreślić, że wśród tych czterech największych grup skumulowana jest niemal połowa beneficjentów (49,3% wszystkich).

Dla 20 branż, w których skupiło się najwięcej beneficjentów dofinansowań na podjęcie działalności gospodarczej z terenu województwa podkarpackiego w latach 2015–2022, wyliczono efektywność zatrudnieniową w okresie roku, dwóch, trzech, czterech, pięciu, sześciu, siedmiu i ośmiu lat od dnia rejestracji przedsiębiorstwa w CEDIG. Ponadto, aby umożliwić interpretację wyników na tle całej grupy, w ostatniej kolumnie umieszczono wskaźnik efektywności zatrudnieniowej dla całej badanej grupy. Należy nadmienić, że w tabeli 2 wskaźnik efektywności zatrudnieniowej dla kolejnych lat wyliczono na zmniejszającej się grupie przedsiębiorstw. Jest to spowodowane faktem, iż nie ma możliwości przeprowadzenia badania efektywności zatrudnieniowej w przypadku przedsiębiorstw, które na rynku funkcjonują krócej niż analizowany okres, np. nie ma możliwości oceny przedsiębiorstw, które powstały w 2022 r. po trzech latach od rejestracji w CEDIG, gdyż żaden z podmiotów nie funkcjonował na rynku taki okres.

Tabela 1. Działy gospodarki, w których znalazło się najwięcej beneficjentów pomocy

Lp.	Kod działu	Nazwa działu	Liczba podmiotów	Udział [%]
1.	43	Roboty budowlane specjalistyczne	4630	25,4
2.	96	Pozostała indywidualna działalność usługowa	1588	8,7
3.	45	Handel hurtowy i detaliczny pojazdami samochodowymi; naprawa pojazdów samochodowych	1388	7,6
4.	47	Handel detaliczny, z wyłączeniem handlu detalicznego pojazdami samochodowymi	1373	7,5
5.	74	Pozostała działalność profesjonalna, naukowa i techniczna	805	4,4
6.	69	Działalność prawnicza, rachunkowo-księgową i doradztwo podatkowe	673	3,7
7.	25	Produkcja metalowych wyrobów gotowych, z wyłączeniem maszyn i urządzeń	612	3,4
8.	71	Działalność w zakresie architektury i inżynierii; badania i analizy techniczne	511	2,8
9.	41	Roboty budowlane związane ze wznoszeniem budynków	507	2,8
10.	85	Edukacja	507	2,8
11.	81	Działalność usługowa związana z utrzymaniem porządku w budynkach i zagospodarowaniem terenów zieleni	503	2,8
12.	31	Produkcja mebli	414	2,3
13.	86	Opieka zdrowotna	401	2,2
14.	16	Produkcja wyrobów z drewna oraz korka, z wyłączeniem mebli; produkcja wyrobów ze słomy i materiałów używanych do wyplatania	400	2,2
15.	62	Działalność związana z oprogramowaniem i doradztwem w zakresie informatyki oraz działalność powiązana	345	1,9
16.	56	Działalność usługowa związana z wyżywieniem	308	1,7
17.	46	Handel hurtowy, z wyłączeniem handlu pojazdami samochodowymi	218	1,2

18.	73	Reklama, badanie rynku i opinii publicznej	207	1,1
19.	95	Naprawa i konserwacja komputerów i artykułów użytku osobistego i domowego	206	1,1
20.	49	Transport lądowy oraz transport rurociągowy	185	1,0
Pozostałe			2438	13,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych CEIDG oraz SUDOP

W celu klarownej interpretacji uzyskanych wyników opracowano tabelę 3, w której nanieśiono wartość odchylenia efektywności zatrudnieniowej w danej branży w stosunku do wskaźnika efektywności zatrudnieniowej obliczonej dla całej badanej grupy. Z danych wynika, iż w przypadku działów 69 (działalność prawnicza, rachunkowo-księgową oraz doradztwo podatkowe), 71 (działalność w zakresie architektury i inżynierii oraz badań i analizy technicznej), 62 (działalność związana z oprogramowaniem i doradztwem w zakresie informatyki oraz działalność powiązana) oraz 49 (transport lądowy oraz transport rurociągowy) długookresowa efektywność zatrudnieniowa jest istotnie wyższa niż w przypadku innych działów, a wartość odchylenia przyjmuje relatywnie wysokie wartości. Oznacza to, że beneficjenci pomocy decydujący się na prowadzenie działalności w tych sektorach oraz posiadający niezbędne kompetencje i przygotowanie mają relatywnie wysoką szansę na długoterminowe samozatrudnienie. Na tle wymienionych szczególną uwagę zwracają podmioty oferujące usługi prawne, rachunkowo-księgowe oraz doradztwa podatkowego, ponieważ na podstawie przeprowadzonego badania można stwierdzić, że po 8 latach funkcjonowania na rynku 81,3% z nich nadal jest aktywnych.

Z kolei na przeciwnym biegunie znajdują się działy 45 (handel hurtowy i detaliczny pojazdami samochodowymi; naprawa pojazdów samochodowych), 47 (handel detaliczny, z wyłączeniem handlu detalicznego pojazdami samochodowymi), 81 (działalność usługowa związana z utrzymaniem porządku w budynkach i zagospodarowaniem terenów zieleni), 16 (produkcja wyrobów z drewna oraz korka, z wyłączeniem mebli; produkcja wyrobów ze słomy i materiałów używanych do wyplatania) oraz 56 (działalność usługowa związana z żywnością), które w sposób znaczący odbiegają od wskaźnika efektywności zatrudnieniowej wyliczanego dla całej badanej grupy i są od niego niższe.

Z tej grupy w sposób szczególny wyróżniają się usługi związane z utrzymaniem porządku i zagospodarowaniem terenów zielonych, które (poza pierwszym rokiem funkcjonowania) przyjmują wartości odchylenia w przedziale od -19,6 do -29,2 p.p.

Bardzo ciekawymi przykładami branż, których położenie względem wskaźnika efektywności zatrudnieniowej dla całej badanej grupy ulegało zmianie wraz z postępem lat na rynku są 85 (edukacja), 73 (reklama, badanie rynku i opinii publicznej) oraz 95 (naprawa i konserwacja komputerów i artykułów użytku osobistego i domowego). W przypadku branży edukacyjnej oraz reklamowej (wraz z badaniem rynku oraz opinii publicznej) wskaźnik efektywności zatrudnieniowej jest w pierwszych latach nieznacznie lepszy od wskaźnika dla całej grupy, ale w przypadku podmiotów starszych przyjmuje on niekorzystną tendencję i osiąga nawet ujemne wartości odchylenia. Z kolei w przypadku przedsiębiorstw specjalizujących się w naprawie i konserwacjach komputerów sytuacja jest odwrotna – pierwsze lata są zdecydowanie trudniejsze niż w przypadku innych gałęzi gospodarki, ale po przekroczeniu okresu 5 lat funkcjonowania na rynku następuje diametralna poprawa.

Tabela 2. Wskaźnik efektywności zatrudnienia w poszczególnych działach

Efektywność zatrudnieniowa	Wskaźnik efektywności zatrudnieniowej w poszczególnych działach [%]																				W całej badanej grupie	
	Lata powstania przedsiębiorstw	Roboty budowlane specjalistyczne	Pozostała indywidualna działalność usługowa	Handel hurt. i detal. poj. samoch. ; naprawa poj. samochodowymi	Handel detal, z wyl. handlu detal. poj. samochodowymi	Poz. działalność profesjonalna, naukowa i techniczna	Dział. prawnicza, rachunkowo-księgowa i doradztwo podatkowe	Prod. metalowych wyrobów gotowych, z wyl. maszyn i urządzeń	Dział. w zakr. architek. i inżynierii; badania i analizy techniczne	Roboty budowlane związane ze wznoszeniem budynków	Edukacja	Dział. usług. związ. z utrzym. porząd. w bud. i zagosp. Terenów zielonych	Produkcja mebli	Opieka zdrowotna	Prod. wyrob. z drewna oraz korka, z wyl. mebli; prod. wyrob. ze słomy i mat. użyt. do wyplatania	Dział. związana z oprogram. i doradztwem w zakr. informatyki oraz dział. powiązana	Działalność usługowa związana z wyżywieniem	Handel hurtowy, z wyl. handlu pojazdami samochodowymi	Reklama, badanie rynku i opinii publicznej	Naprawa i konserwacja komputerów i art. użytku osobistego i domowego		Transport lądowy oraz transport rurociągowy
po roku	2015-2022	99,8	99,9	99,9	99,7	100,0	100,0	99,8	100,0	41	85	81	31	86	16	62	56	46	73	95	49	99,8
po 2 latach	2015-2021	84,3	80,3	80,3	73,7	78,7	97,1	78,8	93,7	82,2	86,0	62,6	86,0	88,0	76,0	94,4	73,6	85,7	85,5	72,9	86,7	82,2
po 3 latach	2015-2020	73,6	66,8	66,8	58,5	66,1	94,0	69,3	86,9	70,8	77,5	47,6	79,0	81,8	64,8	88,9	61,8	74,6	70,6	64,1	77,3	71,7
po 4 latach	2015-2019	66,9	57,0	57,0	49,5	57,3	89,8	63,9	82,0	63,9	70,0	40,5	73,4	78,1	54,9	85,4	51,6	68,4	65,0	54,9	74,1	64,3
po 5 latach	2015-2018	61,5	50,2	50,2	43,7	50,2	87,0	54,7	79,0	57,3	60,7	30,4	65,9	67,6	47,0	81,0	43,5	60,4	63,0	46,0	69,5	58,1
po 6 latach	2015-2017	51,4	39,6	39,6	35,5	39,7	87,4	43,0	71,2	51,6	49,3	20,0	52,9	58,6	34,1	74,8	36,8	56,2	47,0	46,4	68,9	49,2
po 7 latach	2015-2016	44,2	33,7	33,7	31,8	34,4	85,4	36,6	66,2	45,0	39,2	15,3	48,6	54,6	25,5	66,7	27,0	50,6	41,8	40,8	62,0	42,9
po 8 latach	2015	39,0	26,7	26,7	28,3	28,2	81,3	35,7	59,2	41,4	32,6	12,9	46,8	53,8	28,0	70,7	23,1	48,8	34,6	38,1	72,0	37,6

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych CEIDG oraz SUDOP

Tabela 3. Wartość odchylenia wskaźnika efektywności zatrudnieniowej w poszczególnych grupach w stosunku do wartości wyliczonej dla całej badanej grupy

Efektywność zatrudnieniowa	Wartość odchylenia wskaźnika efektywności zatrudnieniowej w poszczególnych grupach w stosunku do wartości wskaźnika dla całej grupy [p.p.]																			
	Roboty budowlane specjalistyczne	Pozostała indywiduała działalność usługowa	Handel hurt. i detal. poj. samochodowymi	Handel detal., z wył. handlu detal. poj. samochodowymi	Poz. działalność profesjonalna, naukowa i techniczna	Dział. prawnicza, rachunkowo-księgowa i doradztwo podatkowe	Prod. metalowych wyrobów gotowych, z wył. maszyn i urządzeń	Dział. w zakr. architek. i inżynierii; badania i analizy techniczne	Roboty budowlane związane ze wznoszeniem budynków	Edukacja	Dział. usług. związ. z utrzym. porząd. w bud. i zagosp. terenów zielonych	Produkcja mebli	Opieka zdrowotna	Prod. wyrob. z drewna oraz korka, z wył. mebli; prod. wyrob. ze słomy i mat. używ. do wyplatania	Dział. związana z oprogram. i doradztwem w zakr. informatyki oraz dział. powiązana z wyżywieniem	Handel hurtowy, z wył. handlu pojazdami samochodowymi	Reklama, badanie rynku i opinie publicznej	Naprawa i konserwacja komputerów i art. użytku osobistego i domowego	Transport lądowy oraz transport rurociągowy	
po roku	43	96	45	47	74	69	25	71	41	85	81	31	86	16	62	56	46	73	95	49
po 2 latach	0	0,1	0,1	-0,1	0,2	0,2	0	0,2	0,2	-0,6	-0,4	0	0,2	-0,1	0,2	-0,1	0,2	0,2	0,2	-0,4
po 3 latach	2,1	1,6	-1,9	-8,5	-3,5	14,9	-3,4	11,5	0	3,8	-19,6	3,8	5,8	-6,2	12,2	-8,6	3,5	3,3	-9,3	4,5
po 4 latach	1,9	3,5	-4,9	-13,2	-5,6	22,3	-2,4	15,2	-0,9	5,8	-24,1	7,3	10,1	-6,9	17,2	-9,9	2,9	-1,1	-7,6	5,6
po 5 latach	2,6	3,1	-7,3	-14,8	-7	25,5	-0,4	17,7	-0,4	5,7	-23,8	9,1	13,8	-9,4	21,1	-12,7	4,1	0,7	-9,4	9,8
po 6 latach	3,4	3,1	-7,9	-14,4	-7,9	28,9	-3,4	20,9	-0,8	2,6	-27,7	7,8	9,5	-11,1	22,9	-14,6	2,3	4,9	-12,1	11,4
po 7 latach	2,2	2,9	-9,6	-13,7	-9,5	38,2	-6,2	22	2,4	0,1	-29,2	3,7	9,4	-15,1	25,6	-12,4	7	-2,2	-2,8	19,7
po 8 latach	1,3	2,8	-9,2	-11,1	-8,5	42,5	-6,3	23,3	2,1	-3,7	-27,6	5,7	11,7	-17,4	23,8	-15,9	7,7	-1,1	-2,1	19,1
po 8 latach	1,4	2,5	-10,9	-9,3	-9,4	43,7	-1,9	21,6	3,8	-5	-24,7	9,2	16,2	-9,6	33,1	14,5	11,2	-3,0	0,5	34,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych CEIDG oraz SUDOP

Dyskusja i wnioski

W artykule opisano wyniki badania dotyczącego efektywności zatrudnieniowej dofinansowań na podjęcie działalności gospodarczej (przeznaczonych dla osób bezrobotnych i finansowanych z Funduszu Pracy) w wybranych gałęziach gospodarki na przykładzie beneficjentów pomocy z terenu województwa podkarpackiego w latach 2015–2022. Opracowane dane umożliwiły udzielenie odpowiedzi na pytania badawcze postawione we wstępie.

Z uzyskanych danych wynika, iż 25,7% wszystkich beneficjentów zdecydowało się prowadzić przeważającą działalność gospodarczą w obrębie specjalistycznych robót budowlanych. Kolejnymi, co do wielkości, branżami zasilanymi przez przedsiębiorstwa powstałe w wyniku otrzymania pomocy były pozostała indywidualna działalność usługowa (obejmująca m.in. usługi fryzjerskie, kosmetyczne, tekstylne itp.), którą wybrało 8,7% wszystkich badanych beneficjentów oraz handel hurtowy i detaliczny pojazdami samochodowymi wraz z naprawą pojazdów samochodowych, w obrębie którego zdecydowało się rozpocząć działalność gospodarczą 7,6% wszystkich beneficjentów. Widać wyraźnie, że w większości obieranych branż przez osoby bezrobotne dominują takie, które wymagają umiejętności technicznych, nie jest konieczny wysoki poziom wykształcenia ani posiadanie specjalnych uprawnień, zezwoleń i koncesji. Z przeprowadzonego badania wynika także, że byli też bezrobotni, którzy zdecydowali się na podjęcie działalności w sektorach wymagających wysokiego poziomu kwalifikacji i wiedzy, a niekiedy również zezwoleń i niezbędnych uprawnień (np. usługi prawne, księgowość, architektoniczne, edukacja), aczkolwiek ich odsetek był zdecydowanie mniejszy.

Jednakże istotą prowadzonego badania było określenie, które branże i gałęzie gospodarki wybierane przez osoby bezrobotne korzystające z dofinansowań na podjęcie działalności gospodarczej cechują się najwyższymi wskaźnikami efektywności zatrudnieniowej w długim okresie. Z przytoczonych danych rysuje się wyraźny podział, ponieważ działalności gospodarcze wymagające wysokich kwalifikacji, odpowiedniego przygotowania, posiadania niezbędnej wiedzy i kompetencji w danej dziedzinie, a nieraz także uprawnień i zezwoleń wypadają zdecydowanie lepiej na tle całej badanej grupy, a efektywność zatrudnieniowa w długim okresie kształtuje się na naprawdę imponującym poziomie. Szczególnym przypadkiem jest tutaj sektor usług prawnych, rachunkowo-księgowych i doradztwa podatkowego, który osiągnął spektakularną efektywność zatrudnieniową po 8 latach od dnia rejestracji podmiotów na poziomie 81,3%. Tylko nieznacznie gorzej radziły sobie przedsiębiorstwa świadczące usługi informatyczne i związane z wytwarzaniem oprogramowania (70,7%), a także transportowe (72,0%).

W przypadku działalności niewykwalifikowanej, która zazwyczaj nie wymaga szczególnej wiedzy czy uzyskania odpowiednich uprawnień, a oparta jest na technicznych umiejętnościach wykonującego daną usługę czy produkt, zdarzały się branże, gdzie efektywność zatrudnieniowa w długim okresie wypadła niekorzystnie na tle całej badanej grupy. Taka sytuacja wystąpiła w obrębie usług związanych z utrzymaniem porządku i zagospodarowaniem terenów zielonych. W drugim roku od dnia założenia działalności efektywność zatrudnieniowa spadła w tym sektorze do poziomu 62,6%, ostatecznie przyjmując wartość 12,9% po 8 latach funkcjonowania na rynku. Nieco mniej, ale dalej w sposób wyraźny odbiegały od reszty usługi związane z wyżywieniem oraz handlem detalicznym (z wyłączeniem handlu detalicznego samochodami).

W badaniu ujawniono także branże, które notowały nagłe zmiany wartości odchylenia od wskaźnika efektywności zatrudnieniowej dla całej badanej grupy. Przyczyna takiego stanu rzeczy wydaje się być trudna w ocenie i zdaniem autora wynika z charakterystyki próby (którą należałoby poszerzyć na potrzeby kolejnych badań) albo z innych czynników, np. zawirowań na lokalnym rynku lub specyfiki danego sektora i zachodzących na przestrzeni ostatnich lat zmian w jego obrębie. Z pewnością zagadnienie to może być źródłem do kolejnych badań i ożywionych dyskusji.

Bez wątpienia można stwierdzić, że w wyniku opracowanych danych rysuje się konieczność fundamentalnej zmiany zasad przyznawania dofinansowań na podjęcie działalności gospodarczej. Ogrom środków publicznych przeznaczanych na wspieranie osób bezrobotnych bez odpowiedniego przygotowania i kwalifikacji skutkuje niskim poziomem efektywności w długim okresie w obrębie wielu gałęzi gospodarki. Na przykładzie analizowanych branż cechujących się wysoką barierą wejścia na rynek pod względem wymaganych umiejętności, kompetencji i wiedzy, a niekiedy także uzyskania niezbędnych uprawnień czy zezwoleń widać, że właściwe przygotowanie determinuje bardzo dobra, a czasem i wzorowe wskaźniki długookresowej efektywności zatrudnieniowej. Zatem zwiększenie nacisku na posiadanie niezbędnych kompetencji, odpowiedniego doświadczenia czy umiejętności do prowadzenia przedsiębiorstwa mogłoby być dogłębniej analizowane na etapie rozpatrywania wniosków o przyznanie dofinansowania. Taka zmiana prawdopodobnie przyczyniłaby się do poprawienia wskaźników efektywności zatrudnieniowej w kolejnych perspektywach. W celu dokładniejszej analizy uzyskanych danych należałoby poszerzyć badaną grupę o beneficjentów z innych województw, a najlepiej – przeprowadzić badanie w obrębie całego kraju.

Na podstawie przeprowadzonego badania można wskazać jeszcze jedno zagadnienie wymagające dalszych uzupełnień: zdaniem autora w branżach, które cechują się wybijającą się na tle innych efektywnością zatrudnieniową, częściej niż w innych może dochodzić do sytuacji, w której beneficjentami pomocy są osoby bezrobotne rejestrujące się w urzędzie pracy na krótki okres, wyłącznie z motywacją otrzymania dofinansowania. O takim zjawisku mogą świadczyć powstające m.in. w mediach społecznościowych grupy, które nawzajem informują się o uruchomionych naborach. Wśród nich swoje usługi oferują specjaliści zajmujący się m.in. przygotowaniem niezbędnej dokumentacji i wsparciem w procesie pozyskiwania dotacji. Perspektywa otrzymania „darmowego” kapitału na start działalności gospodarczej w przypadku prawników, księgowych, doradców podatkowych, inżynierów, architektów oraz innych branż może być niezwykle kusząca. Osoby wykonujące owe zawody z pewnością nie powinny mieć problemu ze znalezieniem pracy wśród funkcjonujących już podmiotów czy otwarciem własnej działalności gospodarczej bez wsparcia finansowego instytucji publicznych. W ich przypadku otrzymanie dofinansowania na uruchomienie własnego przedsiębiorstwa rysuje się bardziej jako instrument finansowania jego fazy startu nowo powstałego przedsiębiorstwa aniżeli realna forma aktywizacji zawodowej.

Literatura

References

- Bilian, I., Apostoiaie, C.M. (2023). Unemployment benefits, entrepreneurship policies, and new business creation. *Small Business Economics*, 61, 1411-1436. DOI: <https://doi.org/10.1007/s11187-023-00735-9>

- Biznes.gov.pl. (2024; 30 kwietnia). *Przewodnik po formalnościach*. Pozyskano z: <https://www.biznes.gov.pl/pl/portal/00119>
- Blanchard, O. (2020). *Macroeconomics, Global Edition*. Pearson Education. Received from: https://www.pearson.com/nl/en_NL/higher-education/subject-catalogue/economics/Macroeconomics-8e-Blanchard.html
- Buczak, A. (2023). Pandemia COVID-19 a zakładanie działalności gospodarczej ze wsparciem powiatowych urzędów pracy w miastach na prawach powiatu. *Przedsiębiorczość – Edukacja*, 19(1), 108-144. DOI: <https://doi.org/10.24917/20833296.191.8>
- Fila, J. (2011). Dotacja dla bezrobotnych podejmujących działalność gospodarczą a powstawanie mikroprzedsiębiorstw. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 172, 318-327. Pozyskano z: <http://bazekon.icm.edu.pl/bazekon/element/bwmeta1.element.ekon-element-000171377239>
- Fila, J., Grzegorzczak, E., Padaszyńska, M. (2022). *Wybrane źródła finansowania mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego. DOI: <https://doi.org/10.18778/8331-018-3>
- Firlej, K.A., Matras, M. (2022). Makroekonomiczne i mikroekonomiczne koszty i metody przeciwdziałania bezrobociu. *Problems of Economics and Law*, 7(1), 1-15. DOI: <https://doi.org/10.55225/pel.411>
- Główny Urząd Statystyczny. (2024; 2 kwietnia). *Przedsiębiorstwa niefinansowe powstałe w latach 2018–2022*. Pozyskano z: <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/podmioty-gospodarcze-wyniki-finansowe/przedsiębiorstwa-niefinansowe/przedsiębiorstwa-niefinansowe-powstale-w-latach-2018-2022,24,9.html>
- Główny Urząd Statystyczny. (2023; 2024; 2 kwietnia). *Działalność przedsiębiorstw o liczbie pracujących do 9 osób w 2022 r.* Pozyskano z: <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/podmioty-gospodarcze-wyniki-finansowe/przedsiębiorstwa-niefinansowe/dzialalnosc-przedsiębiorstw-o-liczbie-pracujacych-do-9-osob-w-2022-roku,21,11.html>
- Gumieniak, A. (2019; 2024; 2 kwietnia). Formy aktywizacji zawodowej oferowane przez państwowe urzędy pracy i ich efektywność. *Rynek – Społeczeństwo – Kultura*, 2(33), 25-28. Pozyskano z: <http://bazekon.icm.edu.pl/bazekon/element/bwmeta1.element.ekon-element-000171599311>
- Jegorow, D. (2016). Uruchamianie działalności gospodarczej przy wsparciu dotacji a rozwój przedsiębiorczości. *Edukacja Ekonomistów i Menedżerów*, 3(41), 59-74. DOI: <https://doi.org/10.5604/01.3001.0009.4993>
- Machelski, T. (2021). Problem zakresu wspierania przedsiębiorców przez samorząd terytorialny. W: A. Siedlecka, D. Guzal-Dec (red.), *Rynek pracy wobec wyzwań przyszłości – ujęcie interdyscyplinarne*, 216-225, Akademia Białska im. Jana Pawła II. <https://repozytorium.akademiabialska.pl/items/0892c72f-7a0c-4168-8132-bca02846a5ba>
- Mankiw, N.G., Taylor, M.P. (2023). *Economics*. Cengage. Pozyskano z: <https://www.cengage.uk/c/economics-6e-mankiw-taylor/9781473786981/>
- Matejun, M. (2011). Faza startowa jako strategiczny etap rozwoju przedsiębiorstwa. W: S. Lachiewicz, M. Matejun (red.), *Zarządzanie rozwojem małych i średnich przedsiębiorstw* Wolters Kluwer Polska, 61-84.
- Michna, A., Kmiecik, R. (2014). Skuteczność programów wspierania małych i średnich przedsiębiorstw. *Studia Ekonomiczne*, 183, 188-196. Pozyskano z: <http://bazekon.icm.edu.pl/bazekon/element/bwmeta1.element.ekon-element-000171289473>
- Ministerstwo Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej. (2016-2023; 2024; 12 marca). *Efektywność podstawowych form aktywizacji zawodowej w latach 2015-2022*. Pozyskano z: <https://www.gov.pl/web/rodzina/efektywnosc-form-promocji-zatrudnienia>
- Nadolna, E., Granosik, B. (2013). Dofinansowanie na rozpoczęcie działalności gospodarczej – ocena skuteczności walki z bezrobociem na przykładzie PUP w Koszalinie. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Przyrodniczo-Humanistycznego w Siedlcach. Seria: Administracja i Zarządzanie*, 26(99), 211-223. Pozyskano z: <http://yadda.icm.edu.pl/yadda/element/bwmeta1.element.agro-4ef0fbc-447b-448a-8b25-390e569a6779>

- Piekutowska, A. (2021). *Przedsiębiorczość indywidualna w województwie podlaskim*. Białystok: Politechnika Białostocka.
- Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości. (2022; 2024, 12 marca). *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*. Pozyskano z: https://www.parp.gov.pl/storage/publications/pdf/Raport-o-stanie-sektora-maych-i-rednich-przedsiębiorstw_13_10_2022.pdf
- Poteralski, J. (2013). Dotacje na rozpoczęcie działalności gospodarczej dla osób bezrobotnych w systemie instrumentów rynku pracy – poziom regionalny. *Studia Ekonomiczne*, 145, 231–242. Pozyskano z: <http://bazekon.icm.edu.pl/bazekon/element/bwmeta1.element.ekon-element-000171264633>
- Remya, R. (2019). The impact of economics slowdown on unemployment. *International Journal of Trend in Research and Development*, Conference Proceeding ESMRP-10, September, 67–69. Pozyskano z: <https://www.ijtrd.com/papers/IJTRD20788.pdf>
- Rękas, M. (2010). Dotacje na rozpoczęcie działalności z powiatowych urzędów pracy jako źródło finansowania fazy startu mikroprzedsiębiorstw na przykładzie powiatu świdnickiego. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Ekonomiczne Problemy Usług*, 51, 209–218. Pozyskano z: <http://bazekon.icm.edu.pl/bazekon/element/bwmeta1.element.ekon-element-000171362207>
- Szara, P., Świsłowski, M., Zielińska, O. (2023). Aktywizacja zawodowa osób bezrobotnych w województwie mazowieckim w latach 2016–2022. *Studia Ekonomiczne, Prawne i Administracyjne*, 2(1), 75–92. DOI: <https://doi.org/10.24136/sepia.2023.007>
- Turgut, E. (2021). Unemployment and factors affecting unemployment in developing countries. W: O. Ucan (red.), *Discussions between economic agents. Panel data analysis* Iksad Publishing House, 1–35.
- Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy* (Dz.U. 2023 poz. 735 z późn. zm.)

Bartłomiej Bednarz, absolwent studiów wspólnych drugiego stopnia na kierunku konsulting prawny i gospodarczy prowadzonych na Uniwersytecie Ekonomicznym we Wrocławiu oraz na Uniwersytecie Wrocławskim. Choć nie posiada jeszcze bogatego dorobku naukowego, to obecnie skupia się na poszerzaniu swojej wiedzy i umiejętności badawczych, podejmując aktywności naukowe w zakresie: polityki gospodarczej i społecznej, przedsiębiorczości, innowacji społecznych oraz organizacji pozarządowych.

Bartłomiej Bednarz, a graduate of the joint master's studies in Legal and Economic Consulting carried out at the University of Wrocław and Wrocław University of Economics and Business. Although he does not yet have an extensive academic record, he is currently focusing on expanding his knowledge and research skills by undertaking academic activities in the following fields: economic and social policy, entrepreneurship, social innovation and NGOs.

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6533-9246>

Adres/Address:

e-mail: bartlomiej.bednarz@bliskonauki.pl

Paweł Łojek

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

Postrzeżenie progu rentowności przez księgowych

Accountants' Perceptions of the Profitability Threshold

Streszczenie: Analiza sprawozdania finansowego jednostki gospodarczej jest niezwykle ważnym zadaniem dla każdego interesariusza (Łojek, 2020a). Na wynik finansowy, a często również na płynność finansową wpływa wiele różnych czynników. W przypadku podmiotów gospodarczych należy odpowiedzieć na pytanie: Ile sztuk danego produktu lub towaru oraz po jakiej cenie należy sprzedawać, aby nie generować straty bilansowej? Podobnie można odpowiedzieć na pytanie postawione w inny sposób: Za jaką wartość należy sprzedawać dobra oraz przy jakim poziomie ilościowym sprzedaży jednostka nie wygeneruje straty bilansowej? Jednym z narzędzi pozwalającym odpowiedzieć na te pytania jest próg rentowności (Gabrusewicz, 2005). Postrzeżenie tego zagadnienia jest kluczowe do prawidłowego funkcjonowania przedsiębiorstwa. Od niego często zależy, czy jednostka ma szansę na powodzenie wśród rozwiniętych gałęzi rynku (Kowalak, 2023). Głównym celem artykułu jest analiza wyników badań ankietowych w zakresie postrzeżenia progu rentowności przez księgowych. Ponadto wykorzystano testowanie hipotez badawczych. W tym celu zdecydowano się na wykonanie testów χ^2 niezależności. Cele poboczne to definicja progu rentowności oraz omówienie zagadnienia. Wskazano także metody ustalania tytułowego progu rentowności oraz przeanalizowano zalety i wady jego stosowania. Wartością dodaną artykułu jest możliwość rozwinięcia badań w zakresie korzyści płynących ze stosowania analizy progu rentowności. Artykuł ma charakter teoretyczny i praktyczny. Może on stanowić podstawę do dalszych badań w zakresie analizowanego zagadnienia, którym jest postrzeżenie progu rentowności przez księgowych. Należy podkreślić, że badania takie są innowacyjne, bowiem dotychczas nie były one prowadzone. W artykule wykorzystano takie metody badawcze, jak: test niezależności χ^2 , analiza statystyczna, krytyka piśmiennictwa, wyników badań naukowych, a także wnioskowanie statystyczne.

Abstract: Analyzing the financial statements of a business entity is an extremely important task for every stakeholder (Łojek, 2020a). A number of different factors influence the financial results, and often also financial liquidity. In business entities, the question must be asked: How many items of a given product or good should be sold, and at what price, so as not to generate a balance sheet loss? Similarly, the question can be put in a different way: At what value should goods be sold, and at what level of sales volume, will the entity not generate a balance sheet loss? One of the tools to answer these questions is the break-even point (Gabrusewicz, 2005). The perception of this issue is crucial for the proper functioning of an enterprise and often determines whether a business has a chance of success in a developed market sector

(Kowalak, 2023). The main aim of the article is to analyze the results of survey research on perceptions of a break-even point by accountants. Additionally, testing of research hypotheses was used. For this purpose, it was decided to perform chi-square tests of independence. Secondary goals include discussion of the issue of the break-even point and its definition. Methods for determining the break-even point were also indicated and the advantages and disadvantages of its use were analyzed. Added value from the article is the opportunity to develop research on the benefits of using break-even analysis. The article is both theoretical and practical in nature and may constitute the basis for further research on the issue of the perceptions of the break-even point by accountants. It should be emphasized that such research has not been conducted before and is therefore innovative. The study uses research methods such as the chi-square independence test, statistical analysis, criticism of the literature, academic research results, as well as statistical inference.

Słowa kluczowe: analiza rentowności; próg rentowności; szczegółowa analiza sprawozdania finansowego

Keywords: break-even point; detailed analysis of the financial statement profitability analysis

Otrzymano: 28 marca 2024

Received: 28 March 2024

Zaakceptowano: 30 kwietnia 2024

Accepted: 30 April 2024

Sugerowana cytacja/Suggested citation:

Łojek, P. (2024). Postrzeganie progu rentowności przez księgowych. *Przedsiębiorczość – Edukacja [Entrepreneurship – Education]*, 20(1), 55–76. <https://doi.org/10.24917/20833296.201.4>

Wstęp

W warunkach dynamicznego wzrostu przedsiębiorstwa oraz jego otoczenia należy rozpocząć planowanie finansowe, które przynosi wiele korzyści (Nita, 2013), począwszy od założenia poziomu sprzedaży, przez uzyskanie szczegółowych danych, a skończywszy na dodatnich wynikach finansowych oraz wysokiej płynności finansowej przedsiębiorstwa (Wędzki, 2002). Konieczność planowania finansowego w każdym przedsiębiorstwie wynika z wielu funkcji, które spełniają postawione założenia (Sierpińska, Sierpińska-Sawicz, Węgrzyn, 2019):

1. świadome działania kształtujące przyszłość przedsiębiorstwa,
2. formułowanie celów organizacji, aby ulokować przedsiębiorstwo w życiu gospodarczym,
3. stwarzanie warunków korzystnych do rozwoju przedsiębiorstwa.

Analiza progu rentowności (ang. break-even point – BEP) była przedmiotem zainteresowań wielu autorów (Bieniasz, Gołaś, 2013; Kucharski, Wywiół, 2019; Narkiewicz, 2009; Żwirbła, 2014). Próg rentowności to liczba wyrażona najczęściej wartościowo, która mówi o tym, jaki poziom przychodów ze sprzedaży zrówna się z poniesionymi kosztami (Mikulska, 2013). Inaczej rzecz ujmując, kiedy zysk operacyjny będzie równy zero, a zatem przedsiębiorstwo nie będzie miało zysków ani też strat. Jeśli nastąpi wzrost sprzedaży powyżej progu rentowności, to można mówić o zysku przedsiębiorstwa. Natomiast jeśli sytuacja będzie odwrotna, firma odnotuje stratę (Dudycz, 1999).

Wprowadzenie progu rentowności jako nowego narzędzia oceny kondycji przedsiębiorstwa z całą pewnością pomaga rozszerzyć działalność chociażby przez wprowadzenie do sprzedaży nowego produktu lub odpowiednie działania promocyjne (Szczęsny, 2007).

Ponadto próg rentowności pomaga w ocenie ryzyka podczas podejmowaniu decyzji dotyczących wielkości produkcji i ceny sprzedaży wyrobów gotowych (Sobolewski, 1997).

Celem analizy progu rentowności jest zbadanie: możliwych korzyści ze zdarzeń przyszłych, takich jak zakup inwestycji, planowanej wielkości produkcji i sprzedaży, opłacalności wytwarzania poszczególnych produktów z asortymentu oraz kolejności lokowania produktów na rynku (Cao i in., 2021).

Artykuł koncentruje się głównie na wynikach ankiet dotyczących sposobu, w jaki księgowi postrzegają kwestię progu rentowności. Dodatkowo zawiera testowanie hipotez, gdzie użyto testów χ^2 do sprawdzenia niezależności zmiennych. Poza głównym celem artykułu podaje definicję progu rentowności oraz dyskusję na ten temat. Omówiono w nim też różne metody ustalania progu rentowności i przeanalizowano ich zalety oraz wady. Wartość dodaną stanowi możliwość dalszego badania korzyści wynikających z analizy progu rentowności.

Metody ustalania progu rentowności

Poprawne ustalenie progu rentowności w danym przedsiębiorstwie opiera się na podziale na koszty stałe i koszty zmienne (Sierpińska, Jachna, 2004). Koszty stałe to np.: czynsz, płace służb administracyjnych, odsetki od kredytu (Jonek-Kowalska, Turek, 2016). Koszty zmienne natomiast to np. zużycie materiałów bezpośrednich uzależnione od wielkości produkcji (Gawlik, 2010). Rozgraniczenie to ma duży wpływ na krótkoterminowe decyzje przedsiębiorstwa w zakresie produkcji oraz sprzedaży.

Wyróżnia się dwa główne sposoby przypisywania kosztów zmiennych i stałych do odpowiednich kategorii (Czerwiński, 2006).

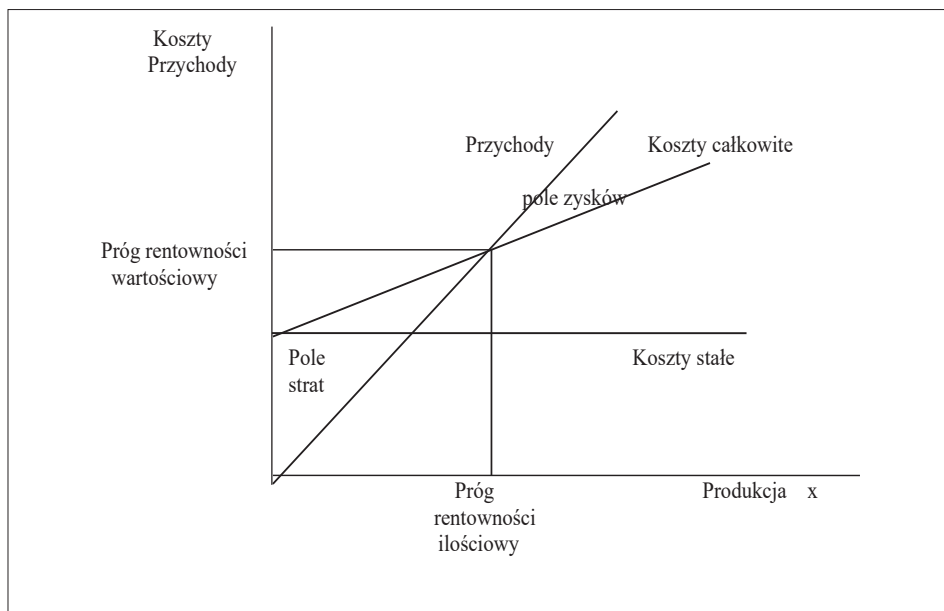
Sposób księgowy polega na odpowiedniej selekcji i kwalifikacji poszczególnych kosztów stałych lub zmiennych. Po tym etapie należy zaewidencjonować dokumenty w odpowiedni sposób na kontach. W tym celu niezbędna jest szczegółowa analityka na kontach księgowych. Jest to dość popularna metoda ze względu na prostotę, ale w dużej mierze uzależniona jest ona od stażu pracy księgowego. Osoby mniej doświadczone mogą mieć trudności z właściwą i szczegółową ewidencją na kontach. Ponadto subiektywne podejście pracownika może mieć wpływ na obliczenia, a co za tym idzie - na odpowiednie przyporządkowanie danego kosztu do jednej z dwóch wyżej wymienionych kategorii (Hałub, 2021).

Sposób statystyczny opiera się na głównym założeniu, że koszty całkowite są uzależnione wyłącznie od wielkości produkcji. Ponadto w sposobie tym można wyróżnić dodatkowy podział na (Drury, 1995):

1. metodę dwóch punktów, gdzie wyróżnia się tzw. punkty ekstremalne, czyli takie, które reprezentują najwyższy i najniższy poziom kosztów w danym okresie. Na ich podstawie należy ustalić koszt krańcowy¹;
2. metodę wizualną (graficzną), gdzie należy wyznaczyć graficznie linię kosztów stałych. Wyznacza się ją tak, aby odchylenia były jak najniższe. Dane wyjściowe to wielkość produkcji w danym czasie. Metodę tę zaprezentowano na rycinie 1.

¹ Koszt krańcowy to przyrost kosztów całkowitych między minimalnym a maksymalnym poziomem kosztów produkcji w danym okresie.

Rycina 1. Graficzne ujęcie progu rentowności



Źródło: Postrach (2009)

Podczas wyznaczania progu rentowności należy wziąć pod uwagę również następujące założenia (Stryzewski, 1999):

1. produkcja w badanym okresie jest równa sprzedaży,
2. koszty produkcji są funkcją wielkości produkcji,
3. koszty stałe pozostają na niezmiennym poziomie bez względu na wielkość produkcji,
4. jednostkowe koszty zmienne i ceny sprzedaży nie zmieniają się.

Na rynku można wyróżnić wiele przedsiębiorstw produkcyjnych (Knop, 2016). Niektóre z nich zajmują się *stricte* tworzeniem jednej rzeczy, a inne mają bardzo szeroką gamę produktów. Niemalże znaczenie ma to również podczas wyznaczaniu progu rentowności. Należy rozgraniczyć metodę wyliczania go przy produkcji jednoasortymentowej i wieloasortymentowej (Liu, Tan, Cao, 2019). Pierwsza z nich zakłada, że należy wyznaczyć wartość sprzedaży. Można to przedstawić w następujący sposób:

$$P_o = c \times X_p$$

X_p – liczba sprzedanych produktów,
 c – jednostkowa cena sprzedaży.

Następnie należy wyznaczyć koszty całkowite:

$$KC = KS \times X_p \times KJZ,$$

gdzie:

KS – koszty stałe,
 KJZ – jednostkowy koszt zmienny,
 KC – koszt całkowity.

Wartość sprzedaży jest równa poziomowi kosztów całkowitych, a zatem:

$$P_o = KC$$

Kolejnym etapem jest podstawienie danych do powyższego wzoru:

$$X_p \times c = KS + X_p \times KJZ$$

Wynik takiego działania mówi o tym, jaka wielkość produkcji jest potrzebna, aby przedsiębiorstwo nie ponosiło strat, ale również nie przynosiło zysków, czyli wychodziło na zero.

Jak wspomniano, próg rentowności jest najczęściej wyrażony wartościowo. Można go również wyrazić ilościowo. Poniżej przedstawiono wzory dotyczące tych wyliczeń.

BEP w ujęciu ilościowym:

$$BEP_{il.} = \frac{KS \text{ (koszty stałe)}}{c \text{ (cena jedn.)} - KJZ \text{ (koszt jednostkowy zmienny)}} \times c \text{ (cena jedn.)}$$

BEP w ujęciu wartościowym:

$$BEP_{wart.} = \frac{KS \text{ (koszty stałe)}}{c \text{ (cena jedn.)} - KJZ \text{ (koszt jednostkowy zmienny)}}$$

Próg rentowności nie daje pełnych danych dotyczących zysku z całej produkcji. W tym wypadku należy obliczyć zysk lub też stratę z działalności operacyjnej. Według *Ustawy z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości* jest to podstawowy rodzaj działalności jednostki oraz inne rodzaje działalności niezaliczane do inwestycji (alokacji kapitału) (*Ustawa, 1994*). Jest to działalność ściśle związana z wytwarzaniem towarów i/lub świadczeniem usług.

Jak już była mowa, zysk operacyjny ukazuje dane dotyczące działalności przedsiębiorstwa ze swojej podstawowej działalności. Znając koszty zmienne i stałe można obliczyć wspomniany przychód według równania (Postrach, 2009):

$$\begin{aligned} \text{całkowite przychody} - \text{koszty zmienne} &= \text{marża brutto} \\ \text{marża brutto} &= \text{koszty stałe} - \text{zysk operacyjny} \end{aligned}$$

Reasumując, poprawne wykorzystanie i przeprowadzenie analizy progów rentowności wymaga gruntownej znajomości ustawy o rachunkowości oraz matematycznych wzorów, aby móc przeprowadzić odpowiednie obliczenia. Błędne wskazanie danych, czy też przeprowadzenie kalkulacji może spowodować negatywne skutki dla przedsiębiorstwa.

Zalety i wady analizy prognozy rentowności

Każdy proces zachodzący w księgowości, czy też w praktyce gospodarczej ma swoje wady i zalety (Michałowska, 2014). Dotyczy to również analizy prognozy rentowności. Wady i zalety tego procesu sklasyfikowano w tabeli 1.

Tabela 1. Wady i zalety analizy prognozy rentowności

Analiza prognozy rentowności		
wady	zalety	trudne do sklasyfikowania
<ul style="list-style-type: none"> – model matematyczny – nie uwzględnia czynników zewnętrznych 	<ul style="list-style-type: none"> – pozwala określić poziom sprzedaży oraz wielkość przychodów – umożliwia porównywanie towarów i produktów, – pozwala oszacować moce przerobowe 	<ul style="list-style-type: none"> – praca na budżetach

Źródło: opracowanie własne

Analizując dane zawarte w tabeli 1, można dojść do wniosku, że analiza prognozy rentowności ma więcej zalet niż wad. W tabeli przedstawiono ponadto kategorię cech trudnych do sklasyfikowania, które trudno jednoznacznie przypisać do wad lub zalet.

Do wad analizy prognozy rentowności można przypisać brak uwzględnienia czynników makroekonomicznych oraz mikroekonomicznych, a więc otoczenia zewnętrznego (Kowalczyk, 2015). Można zatem stwierdzić, że model ten jest niedoskonały ze względu na ten fakt. Ponadto jest to model matematyczny. Co prawda dane można sklasyfikować jako „stałe kategorie kosztów”, więc potencjalny pracownik dokonujący obliczeń nie powinien mieć problemów z uzyskaniem wyników.

Jednakże należy pamiętać, że dane te będą pochodziły z działów księgowości. Często jednak księgowi biorą udział w fraudach księgowych, przez co wyniki mogą być zniekształcone (Hołda, 2020; Łojek, 2021). Należy jednak określić, czy poziom ten przekracza ogólnie przyjęte przekroczenia błędu istotności i zniekształca sprawozdanie finansowe (Łojek, 2020b).

Przechodząc do pozytywnych aspektów analizy prognozy rentowności, należy podkreślić, że możliwość uzyskania jak największej liczby informacji na temat prowadzonej działalności powinna być odbierana pozytywnie przez interesariuszy wewnętrznych. Przede wszystkim prowadzenie szacunków prognozy rentowności pozwala określić wymagane wielkości: rozmiaru sprzedaży oraz jej wielkości, aby pokryć osiągnięte koszty.

Niewątpliwą zaletą analizy prognozy rentowności jest możliwość porównania towarów, produktów gotowych oraz usług pod kątem atrakcyjności sprzedaży, a co za tym idzie – pomoc w oszacowaniu popytu i podaży na dane dobra oferowane przez przedsiębiorstwo. Korzystniej dla przedsiębiorstwa jest sprzedawać mało produktów za wyższą cenę, przy minimalnych kosztach produkcji czy zakupu niż dużo produktów za niższą cenę przy wysokich kosztach produkcji.

Trudne do sklasyfikowania jest zagadnienie pracy na budżetach. Z jednej strony bowiem można rozpatrywać je pozytywnie, ponieważ cały kapitał ludzki przedsiębiorstwa skupia się na wykonaniu planu (Rogowski, 2018). Nie ma tutaj znaczenia, czy przedsiębiorstwo stosuje budżetowanie oddolne, czy też odgórne. Podstawą sukcesu jest praca całego zespołu i jego zaangażowanie, aby uzyskać oczekiwane przez kierownictwo rezultaty (Górka, 2003).

Z drugiej jednak strony wydaje się trudne do zrealizowania zmotywowanie całego zespołu do osiągania założonych przez kierownictwo rezultatów. Pracownicy powinni mieć jasno określone cele oraz przewidziane dodatki za spełnienie oczekiwań (Bombiak, 2010).

Z przeprowadzonych obserwacji jasno wynika, że istnieje więcej zalet prowadzenia analizy prognozy rentowności, niż jej wad. Proces ten wymaga jednak gruntownej znajomości sytuacji przedsiębiorstwa oraz zapisów księgowych znajdujących się w ewidencji. Jak wspomniano, niekiedy, gdy dane nie są zaksięgowane prawidłowo, wyniki mogą nie odzwierciedlać pełnego obrazu.

Wyniki badań dotyczące postawionych hipotez badawczych

Próba badawcza zakładała przeprowadzenie obserwacji wśród stu księgowych prowadzących na co dzień księgi rachunkowe. Celem takiego zabiegu było wykluczenie z próby badawczej obserwacji, gdzie dane mogą nie być rzeczywiste przy prowadzeniu rachunkowości uproszczonej (ryczałt od przychodów ewidencjonowanych oraz podatku księga przychodów i rozchodów). Kierunek badań skupiał się głównie na przedsiębiorstwach handlowych i produkcyjnych, aby lepiej zobrazować zagadnienie i problematykę.

Uzyskano odpowiedź od 65 ankietowanych, zatem wypełniono postawione założenia w 65%. Spośród otrzymanych wyników odrzucono obserwacje od ankietowanych, którzy wskazali sektor usługowy (9 obserwacji). Powodem takiego działania był fakt, że podmioty te właściwie nie ponoszą kosztu, zatem analiza mogłaby być bezzasadna.

Ponadto zdecydowano się na odrzucenie dalszych badań w aspekcie postrzegania prognozy rentowności przez księgowych, jeżeli w postawionym pytaniu nr 4 ankietowany udzielił odpowiedzi „Nie”. W tym wypadku otrzymano 15 wskazań w ankiecie. Szczegółowa analiza wykazała, że ankietowani wskazani w poprzednim pytaniu na te same osoby, zatem z próby badawczej odrzucono dodatkowe 6 obserwacji.

„Oczyszczona” próba badawcza zakładała zatem obserwacje wśród 50 księgowych, co stanowiło 50% z zakładanej wartości. Badania były prowadzone w okresie styczeń – luty 2024 roku, a sfinansowano je ze środków własnych. Następnie przeprowadzono analizę statystyczną uzyskanych odpowiedzi.

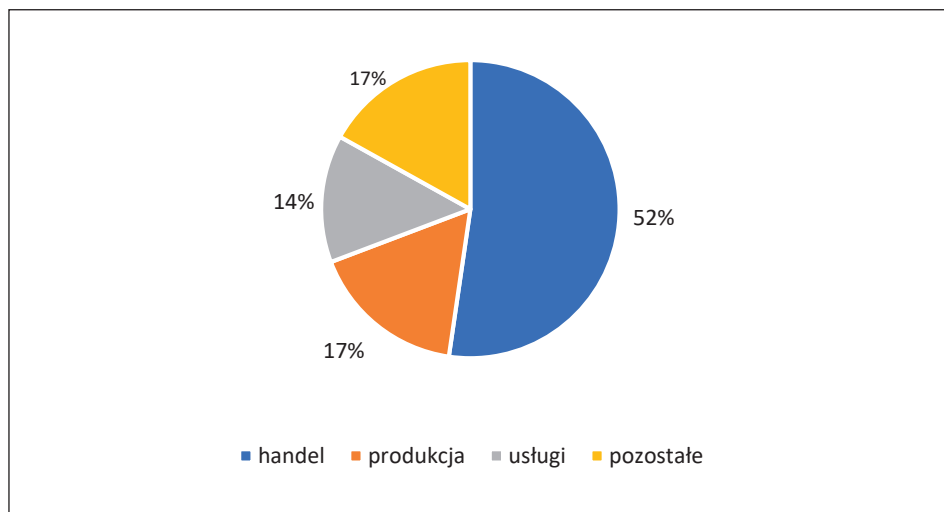
Pytania postawione księgowym znajdują się na końcu artykułu.

Statystyka opisowa

Doprowadzenie do sytuacji, w której będzie można przeprowadzić analizę próby badawczej wolnej od jednostek reprezentujących sektor usługowy, wymagało zbadania przynależności. Na podstawie badań ankietowych wskazano, że 14% obserwacji, czyli nieco ponad 9 osób ankietowanych, należy wykluczyć z próby badawczej. Dane zostały przedstawione na rycinie 2. Ponadto przeprowadzona analiza wskazała, że 52% obserwacji to osoby ankietowane, które wskazały sektor handlowy jako dominujący w swojej pracy w księgowości podmiotu gospodarczego. Sektor produkcyjny oraz pozostałe podmioty stanowiły po 17% obserwacji.

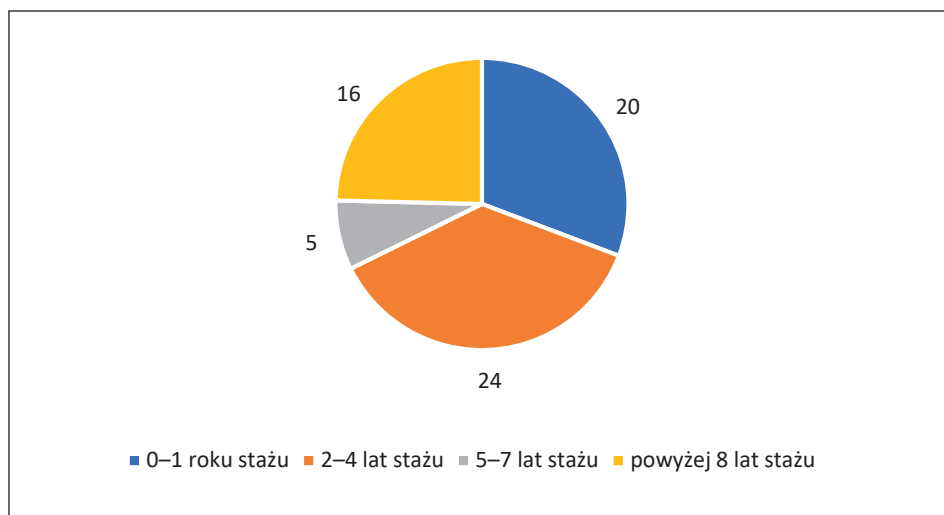
Następnie przeanalizowano staż pracy w dziale księgowości osoby ankietowanej. Otrzymane wyniki (rycina 3) wskazują na to, że największy udział w badanej próbie miały osoby posiadające doświadczenie w przedziale 2-4 lat stażu pracy (37%). Nieco niżej w klasyfikacji uplasowały się osoby dopiero rozpoczynające swoją karierę w działach finansowo-księgowych (o 6 pkt proc.). Najbardziej doświadczeni pracownicy działów

Rycina 2. Sektor reprezentowany przez ankietowanego



Źródło: opracowanie własne

Rycina 3. Doświadczenie osoby ankietowanej

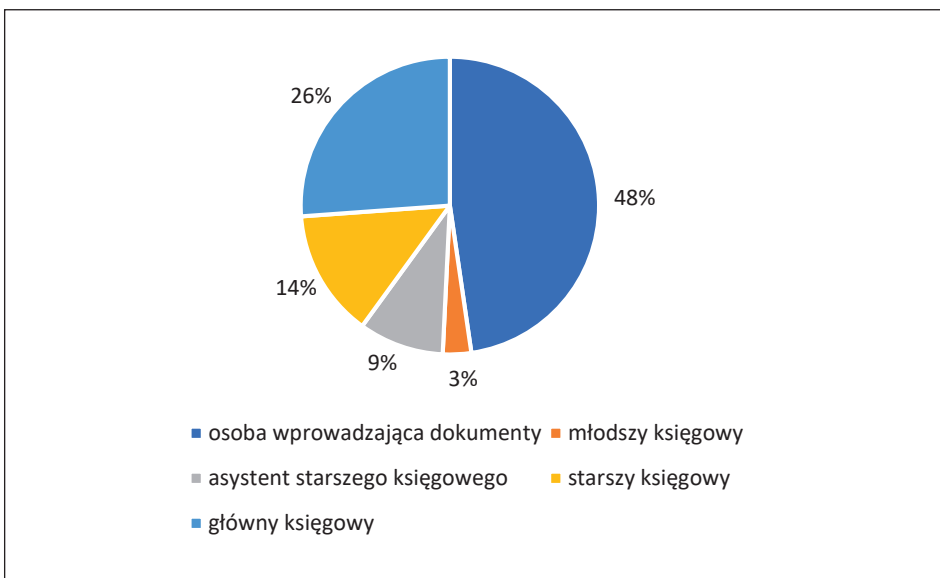


Źródło: opracowanie własne

księgowości stanowili 24% badanej próby. Natomiast najmniejszy udział został przypisany pracownikom legitymującym się doświadczeniem w przedziale 5-7 lat stażu pracy.

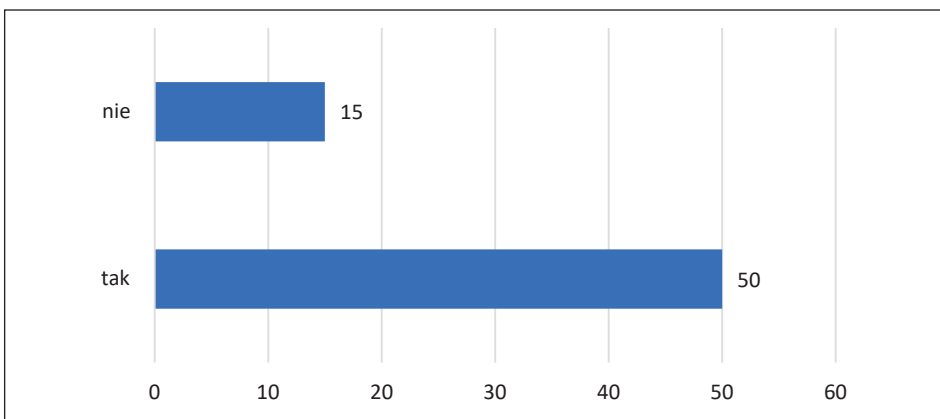
Wskazane obserwacje, przedstawione na rycinie 3, mogą świadczyć o tym, że pracownicy działów księgowości są zaznajomieni z zagadnieniem progu rentowności oraz korzyściami, które mogą płynąć z jego stosowania.

Rycina 4. Stanowisko zajmowane przez osobę ankietowaną



Źródło: opracowanie własne

Rycina 5. Analizowanie progu rentowności w przedsiębiorstwie



Źródło: opracowanie własne

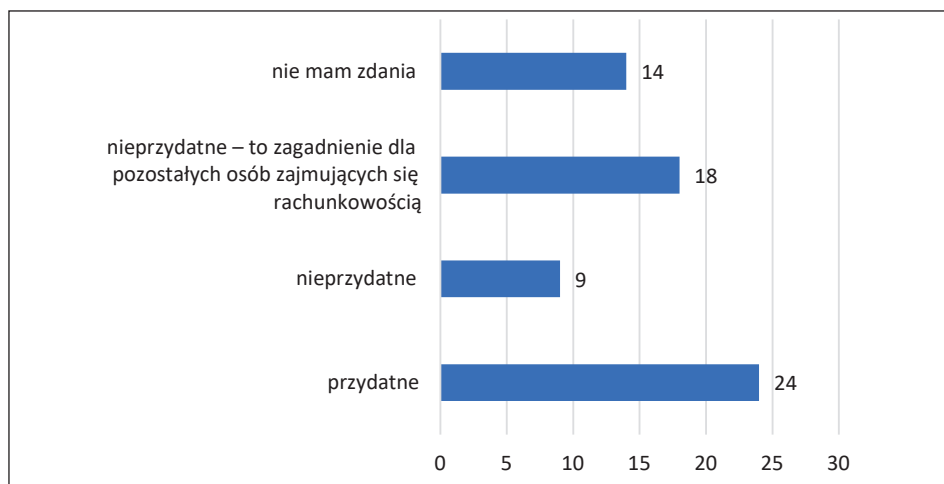
Nie mniej istotnym aspektem podczas prowadzenia badań było wskazanie przez ankietowanych, jakie stanowisko zajmują w reprezentowanym przedsiębiorstwie (rycina 4). Blisko połowa z nich pracowała jako osoby wprowadzające dokumenty (48% ankietowanych). Natomiast główni księgowi w badaniu to aż 26% odpowiedzi. Co ciekawe, pracownicy zajmujący stanowiska starszych księgowych stanowili 14% obserwacji. Najmniej ankietowanych to osoby pracujące jako asystenci starszych księgowych.

Na podstawie dotychczas przeprowadzonych badań można przypuszczać, że ze względu na niewielkie doświadczenie w księgowości (osoby wprowadzające dokumenty) ankietowani mogą nie znać zagadnienia progu rentowności.

Postawienie kolejnego pytania dotyczącego tego, czy przedsiębiorstwo przeprowadza analizę progu rentowności, było kluczowe, gdyż na jego podstawie wyeliminowano odpowiedzi od osób, które tej analizy nie wykonują. Uzyskane wyniki przedstawiono na rycinie 5.

Dane przedstawione na rycinie 5 wskazują na to, że dalsze obserwacje były prowadzone w zamkniętej próbie badawczej składającej się z 50 obserwacji, co stanowi połowę obserwacji założonych w koncepcji badań. Istotnym aspektem w badaniu może być uzyskanie odpowiedzi na pytanie, skąd wziął się taki stan rzeczy. Odpowiedź na nie uzyskano za pomocą kolejnego pytania ankietowego skierowanego do wszystkich ankietowanych. Otóż w odpowiedziach większość ankietowanych wskazała, że zagadnienie to jest nieprzydatne w ścieżce edukacyjnej księgowego. Co więcej, 18 ankietowanych doprecyzowało, że jest to zagadnienie dla pozostałych osób zajmujących się rachunkowością jednostki. Aż 24 osoby ankietowane wskazały, że jest to przydatny aspekt w edukacji i funkcjonowaniu przedsiębiorstwa. Ponad 21% badanych udzieliło odpowiedzi „nie mam zdania”. Wyniki zostały przedstawione na rycinie 6.

Rycina 6. Przydatność znajomości określania progu rentowności w perspektywie księgowych



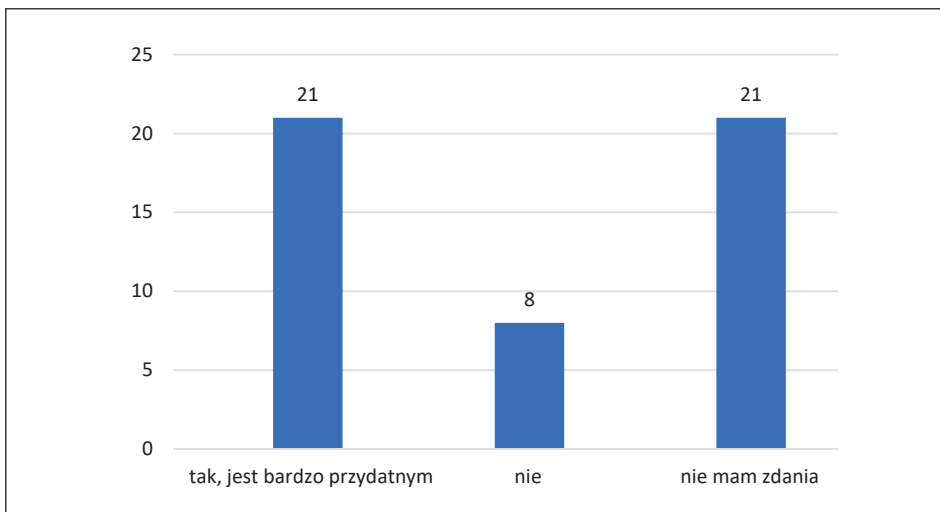
Źródło: opracowanie własne

Ciężko dopatrywać się źródła takiego stanu rzeczy, gdyż zdaniem autora artykułu próg rentowności stanowi zagadnienie przydatne, a niekiedy również niezbędne do podejmowania działań naprawczych, które mogą uratować sytuację finansową podmiotu.

Nasuwa się zatem pytanie adresowane do „oczyszczonej” próby badawczej: Czy próg rentowności jest narzędziem przydatnym do zarządzania przedsiębiorstwem? Blisko połowa ankietowanych wskazała, że próg rentowności jest narzędziem przydatnym do zarządzania przedsiębiorstwem. Jednakże taka sama liczba ankietowanych udzieliła odpowiedzi niemogącej zostać zaklasyfikowaną ze względu na brak zdania. W ocenie autora artykułu stosunkowo wysoki wynik został

odnotowany wśród ankietowanych, którzy negatywnie określili próg rentowności jako narzędzie do zarządzania przedsiębiorstwem. Dane zaprezentowano na rycinie 7.

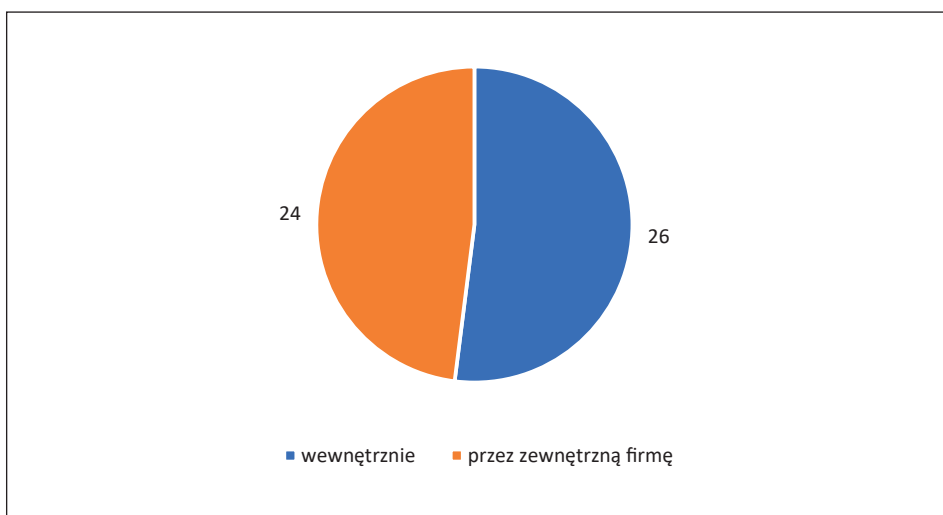
Rycina 7. Ocena przydatności progów rentowności przez ankietowanych



Źródło: opracowanie własne

Przydatność progów rentowności oraz jego postrzeganie przez ankietowanych zostały zweryfikowane przez badania ankietowane, których wyniki przedstawiono na poprzednich rycinach. Kolejne pytanie skierowane do ankietowanych dotyczyło tego, kto analizuje próg rentowności w danym przedsiębiorstwie. Uzyskane odpowiedzi przedstawiono na rycinie 8.

Rycina 8. Podmiot odpowiedzialny za weryfikację progów rentowności w przedsiębiorstwie

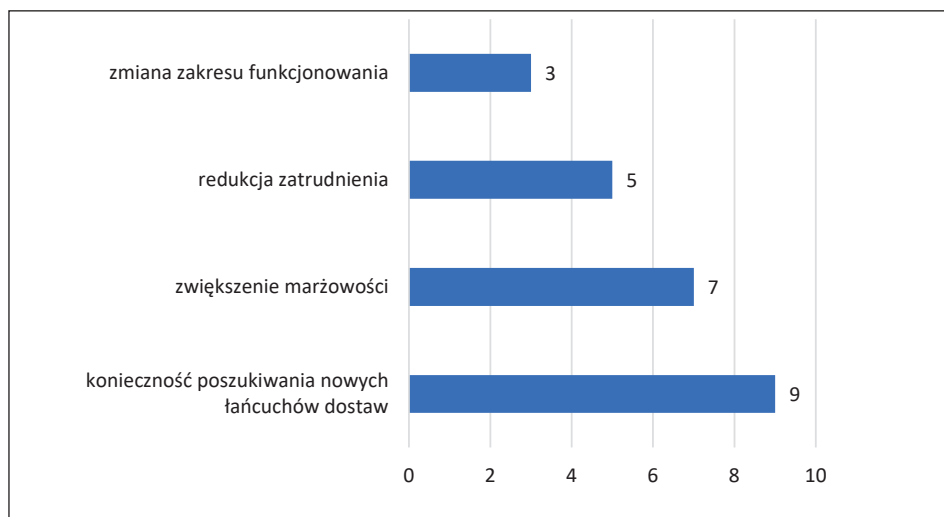


Źródło: opracowanie własne

Co ciekawe, dane w tym zakresie są do siebie zbliżone, jednakże stwierdzić należy, że anketowani z analizowanej grupy we własnym zakresie (w ramach działań wewnętrznych) przeprowadzają analizę rentowności.

Dane zaprezentowane na rycinie 9 pokazują, że redukcja zatrudnienia oznacza, że firma zewnętrzna zaleciła zmniejszenie liczby pracowników w danym przedsiębiorstwie (5 obserwacji). Ponadto firmy zewnętrzne analizujące próg rentowności zaleciły zwiększenie marżowości (7 obserwacji), konieczność poszukiwania nowego łańcucha dostaw (9 obserwacji), a także możliwe zmiany zakresu funkcjonowania (3 obserwacje).

Rycina 9. Działania zalecane przez firmę zewnętrzną



Źródło: opracowanie własne

W ocenie autora artykułu wyniki nie są zaskakujące ze względu na przewidywalność odpowiedzi. W analizowanej próbie badawczej zewnętrzne firmy nie wskazały skomplikowanych zaleceń.

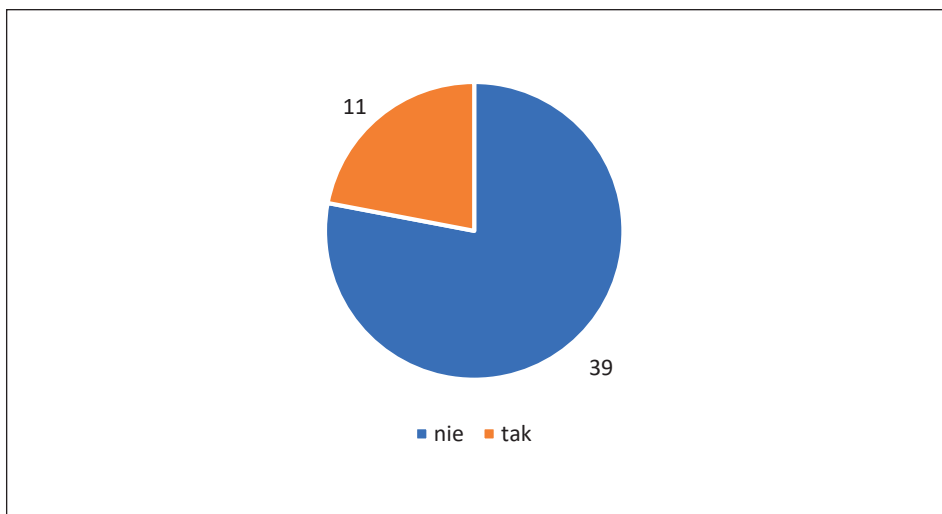
Warto dodać, że pytanie było adresowane do osób, które udzieliły odpowiedzi „przez zewnętrzną firmę” w poprzednim pytaniu. Ogólnie rzecz biorąc, wyniki sugerują, że firma zewnętrzna zwraca uwagę na różnorodne aspekty działalności organizacji, takie jak zarządzanie zasobami ludzkimi, rentowność, zarządzanie łańcuchem dostaw oraz strategię rozwoju biznesu, co może pomóc w poprawie wydajności i konkurencyjności firmy.

W „oczyszczonej” próbie badawczej zapytano anketowanych o to, czy w ostatnich latach (rozumianych jako maksymalnie pięć) od momentu prowadzenia badań przedsiębiorstwo, które obsługują, odczuło spadek rentowności z tytułu kluczowych produktów. Uzyskane odpowiedzi przedstawiono na rycinie 10.

Wyniki badań w ocenie autora są zaskakujące, bowiem ostatnie wydarzenia w skali globalnej (COVID-19, wybuch wojny w Ukrainie, konflikt zbrojny na Bliskim Wschodzie, inflacja) mogłyby świadczyć o negatywnych skutkach. Aż blisko 80% odpowiedzi świadczy o braku spadku rentowności. Jedynie 11 obserwacji wskazało, że ostatnie lata przyniosły spadek rentowności w badanych podmiotach, za które odpowiadali anketowani.

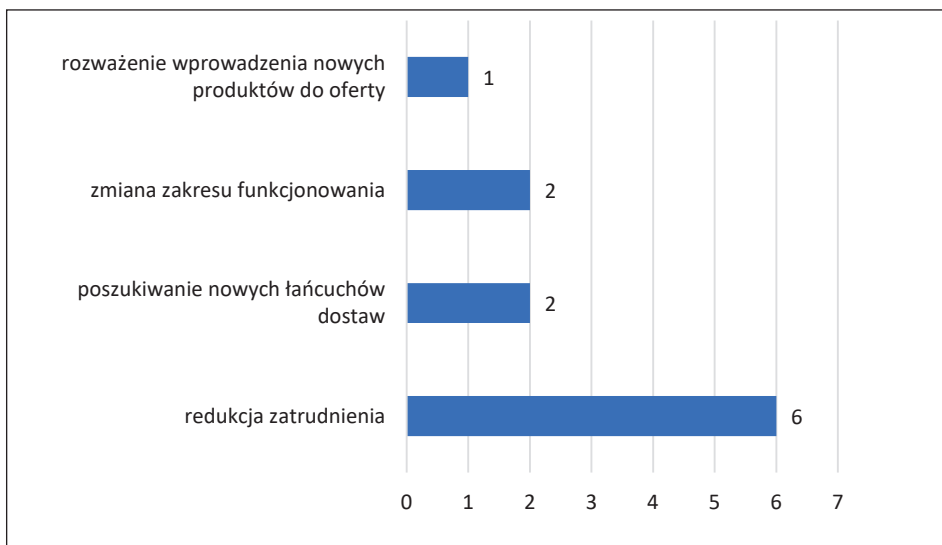
Ostatnia weryfikacja odpowiedzi udzielonych przez ankietowanych dotyczyła rozważanych kroków podejmowanych przez podmioty gospodarcze, które udzieliły odpowiedzi „tak” w poprzednim pytaniu. Wyniki obserwacji przedstawiono na rycinie 11.

Rycina 10. Spadek rentowności w ostatnich latach w przedsiębiorstwach



Źródło: opracowanie własne

Rycina 11. Działania rozważane przez podmioty, które zanotowały odczuwalny spadek rentowności



Źródło: opracowanie własne

Na podstawie uzyskanych wyników można powiedzieć, że ponad połowa próby badawczej, która odpowiedziała „tak” w pytaniu poprzednim, wskazała, iż rozważane były działania mające na celu redukcję zatrudnienia w reprezentowanych podmiotach. Łącznie czterech badanych z analizowanej próby (po dwie obserwacje) udzieliło odpowiedzi, że rozważało wprowadzenie nowych (być może zmodyfikowanych) produktów do oferty i/ lub poszukiwało nowych łańcuchów dostaw. Jedynie jedna odpowiedź dotyczyła możliwej zmiany zakresu funkcjonowania.

W ocenie autora pracy otrzymane wyniki badań są dość zaskakujące, bowiem znaczna grupa ankietowanych była zaznajomiona z zagadnieniem prognozy rentowności, ale nie wskazała jednoznacznie, że próg rentowności jest narzędziem pomagającym zarządzać przedsiębiorstwem.

Weryfikacja hipotez – opis próby

Kolejnym krokiem w prowadzonych badaniach było przeprowadzenie testu χ^2 zależności występujących w poszczególnych hipotezach. Zdecydowano się na postawienie następujących hipotez badawczych:

- H1: Istnieje związek pomiędzy decyzją księgowych dotyczącą zlecenia analizy prognozy rentowności zewnętrznej firmie a wpływem na postrzeganie zagadnienia przez osoby prowadzące rachunkowość jednostki.
- H2: Istnieje związek pomiędzy spadkiem rentowności sprzedaży a zwolnieniami pracowników rozważanymi przez przedsiębiorstwa.
- H3: Istnieje związek pomiędzy pozytywnym postrzeganiem prognozy rentowności przez księgowych a dostrzeganiem konieczności edukacji w zakresie wiedzy o analizowanym zagadnieniu.

Otrzymane wyniki przedstawiono zbiorczo zawarto w tabeli 2. Natomiast, aby lepiej zobrazować otrzymane wyniki, zdecydowano o szczegółowej weryfikacji postawionych we wstępie hipotez.

W celu weryfikacji hipotezy 1 wskazano następujące pytania badawcze:

- Pyt. 6: Czy w Pana/-i ocenie próg rentowności jest przydatnym narzędziem do zarządzania przedsiębiorstwem?
- Pyt. 7: Czy próg rentowności w Pana/-i przedsiębiorstwie jest analizowany samodzielnie (wewnętrznie), czy przez zewnętrzną firmę?

Tabela krzyżowa przedstawia zależność pomiędzy postrzeganiem prognozy rentowności przez księgowych jako narzędzia zarządzania a zleceniem jego analizy zewnętrznym podmiotom lub analizą w wewnętrznych strukturach.

H1: Istnieje związek pomiędzy decyzją księgowych dotyczącą zlecenia analizy prognozy rentowności zewnętrznej firmie a wpływem na postrzeganie zagadnienia przez osoby prowadzące rachunkowość jednostki.

W celu weryfikacji hipotezy pierwszej przeprowadzono test χ^2 niezależności. Wyniki testu wskazują na istnienie istotnej statystycznie zależności pomiędzy przydatnością ze stosowania prognozy istotności a zleceniem jego analizy do zewnętrznej firmy: $\chi^2 (6 = 49,8; p < .00,1)$. Wartość statystyki V-Craméra wskazuje na stosunkowo silną siłę związku; $CV = 0,736$.

Jak już wspomniano, dotychczas nie dokonywano badań podobnych związków w literaturze. Zdaniem autora artykułu uzyskany wynik nie jest zaskakujący. Powodem takiego stanu rzeczy jest znacząca przydatność wykorzystywania prognozy istotności.

Tabela 2. Zależność pomiędzy postrzeganiem progów rentowności przez księgowych jako narzędzia zarządzania a zlecaniem jego analizy zewnętrznym podmiotom lub analizą w wewnętrznych strukturach

G	H			Całość
	Kto analizuje	0	1	
przydatność	1	0	0	1
0	0	11	8	19
1	0	1	5	6
2	0	12	8	20
Całość	1	24	21	46

Testy χ^2			
	Wartość	df	p
χ^2	49.8	6	< .001
N	46		

Nominalna	
	Wartość
V-Craméra	0.736

Źródło: opracowanie własne

W celu weryfikacji hipotezy 2 wskazano następujące pytania badawcze:

- Pyt. 9: Czy w ostatnich latach Pana/-i przedsiębiorstwo odczuło spadek rentowności z tytułu sprzedaży kluczowych produktów?
- Pyt. 10: (dotyczy ankietowanych, którzy odpowiedzi „Tak” w poprzednim pytaniu); Jakie kroki były rozważane przez Pana/-i przedsiębiorstwo w związku ze spadkiem rentowności?

Tabela krzyżowa przedstawia zależność pomiędzy odczuwalnym spadkiem rentowności z tytułu sprzedaży a rozważanymi przez przedsiębiorstwa zwolnieniami pracowników.

H2: Istnieje związek pomiędzy spadkiem rentowności sprzedaży a zwolnieniami pracowników rozważanymi przez przedsiębiorstwa.

W celu weryfikacji hipotezy drugiej przeprowadzono test χ^2 niezależności. Wyniki testu są niemożliwe do zweryfikowania ze względu na otrzymanie niewielkiej liczby odpowiedzi. Z tego względu należy powtórzyć test na większej próbie badawczej.

W celu weryfikacji hipotezy trzeciej wskazano następujące pytania badawcze:

- Pyt. 5: Jak ogólnie postrzega Pan/-i próg rentowności jako narzędzie niezbędne w ścieżce edukacyjnej dla osób chcących pracować w księgowości?
- Pyt. 6: Czy w Pana/-i ocenie próg rentowności jest przydatnym narzędziem do zarządzania przedsiębiorstwem?

Tabela krzyżowa przedstawia zależność pomiędzy pozytywnym postrzeganiem progów rentowności przez księgowych a dostrzeganiem konieczności edukacji w zakresie wiedzy o analizowanym zagadnieniu.

H3: Istnieje zależność pomiędzy pozytywnym postrzeganiem progów rentowności przez księgowych a dostrzeganiem konieczności edukacji w zakresie wiedzy o analizowanym zagadnieniu.

Tabela 3. Zależność pomiędzy odczuwalnym spadkiem rentowności z tytułu sprzedaży a rozważanymi przez przedsiębiorstwa zwolnieniami pracowników

J	K					Całość
	Rozważane kroki	0	1	3	2	
spadek rentowności	1	0	0	0	0	1
0	0	0	0	0	0	0
1	0	6	1	2	2	11
Całość	1	6	1	2	2	12

Testy χ^2			
	Wartość	df	p
χ^2	NaN	8	NaN
N	12		

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 4. Zależność pomiędzy pozytywnym postrzeganiem progów rentowności przez księgowych a dostrzeżeniem konieczności edukacji w zakresie wiedzy o analizowanym zagadnieniu

F	G				Całość
	Przydatność	0	1	2	
postrzeżenie w edu	1	0	0	0	1
0	0	18	0	1	19
1	0	0	7	0	7
2	0	1	1	12	14
3	0	2	0	8	10
Całość	1	21	8	21	51

Testy χ^2			
	Wartość	df	p
χ^2	128	12	<.001
N	51		

Nominalna	
	Wartość
V-Craméra	0.916

Źródło: opracowanie własne

W celu weryfikacji hipotezy trzeciej przeprowadzono test χ^2 niezależności. Wyniki testu wskazują na istnienie istotnej statystycznie zależności pomiędzy przydatnością stosowania progów istotności a zlecaniem jego analizy do zewnętrznej firmy: χ^2 (12 = 128; $p < .00,1$). Wartość statystyki V-Craméra wskazuje na dużą siłę związku; CV = 0,916.

Dotychczas nie przeprowadzono badań podobnych związków w literaturze. Wynik nie jest zaskakujący, ponieważ zdaniem autora edukacja w aspekcie progów rentowności i podobnych zagadnień kontrolingowych jest niezbędna w rozwoju kariery w działach księgowości.

Powyższe obserwacje zostały syntetycznie zestawione w tabeli 5.

Tabela 5. Testy zależności w postawionych hipotezach badawczych (zbiorczo)

Hipoteza	chi ²	df	p	Weryfikacja	V-Craméra
1	49,8	6	<.001	przyjęto	0,736
2	n/d	8	n/d	n/d	
3	128	12	<.001	przyjęto	0,916

Źródło: opracowanie własne

Współczynnik V-Craméra jest miarą siły związku między zmiennymi kategoryjnymi, gdzie wartość 0 oznacza brak związku, a 1 oznacza pełny związek. Tutaj, dla obu hipotez 1 i 3, wartości V-Craméra są wysokie, co sugeruje silny związek między zmiennymi.

Analiza statystyczna przedstawiona w powyższej tabeli opiera się na testach chi-kwadrat, które są powszechnie stosowane do oceny związków między zmiennymi kategoryjnymi. Każda hipoteza w tabeli reprezentuje próbę sprawdzenia istnienia związku między dwiema zmiennymi. Pierwsza hipoteza wykazała istotny związek między badanymi zmiennymi, co potwierdza niski poziom istotności p (<.001) oraz wysoki współczynnik V-Craméra (0,736). Druga hipoteza wymaga dalszej analizy, ponieważ brakuje danych, w tym wartości statystyki chi-kwadrat i wartości p ze względu na niewielką liczbę obserwacji w przeprowadzonych badaniach. Trzecia hipoteza podobnie jak pierwsza wykazała istotny związek między zmiennymi, potwierdzony zarówno przez niski poziom istotności p (<.001), jak i przez bardzo wysoki współczynnik V-Craméra (0,916), co sugeruje bardzo silny związek między badanymi zmiennymi.

Analiza chi-kwadrat i współczynnik V-Craméra dostarczają ważnych informacji na temat siły i istotności związku między zmiennymi kategoryjnymi. W przypadku pierwszej i trzeciej hipotezy istnienie silnego związku sugeruje, że zmiany w jednej zmiennej mogą wpływać na drugą zmienną. Wartość p poniżej 0,001 wskazuje na bardzo małą szansę na to, żeby uzyskać takie wyniki przy założeniu, że nie ma żadnego związku między zmiennymi. Brak danych dla drugiej hipotezy uniemożliwia jednoznaczną interpretację, co podkreśla konieczność pełnej prezentacji wyników statystycznych w analizie danych.

Współczynnik V-Craméra, mierzący stopień związku między zmiennymi jest szczególnie przydatny, ponieważ informuje nie tylko o istotności statystycznej, ale także o sile tego związku. Wysokie wartości V-Craméra, takie jak te dla hipotezy pierwszej i trzeciej, wskazują na wyraźny i istotny związek między zmiennymi. Analiza tych wyników może być kluczowa dla dalszego zrozumienia relacji między badanymi zmiennymi i wykorzystania ich w kontekście dalszych badań lub działań praktycznych.

Zakończenie

Próg rentowności i jego analiza są przedmiotem rozważań rachunkowości zarządczej, a więc stosowanie ich nie jest prawnie uregulowane żadnymi przepisami i aktami normatywnymi w przeciwieństwie do rachunkowości finansowej (Sadowska, 2018). Należy jednak pamiętać, że podstawą istnienia pierwszej z dwóch wymienionych dziedzin nauki jest właśnie prowadzenie ksiąg rachunkowych.

Konkludując rozważania teoretyczne na temat analizy prognozy rentowności, można stwierdzić, że prowadzenie obliczeń związanych z tym zagadnieniem jest niezwykle

przydatne dla przedsiębiorstwa, a także dla naturalnej konkurencji w środowisku. Obok wskaźników statycznych i dynamicznych analizy finansowej narzędzie progu rentowności powinno być elementarnym składnikiem kontroli danych przedsiębiorstwa.

Odpowiednie planowanie finansowe jest tylko częścią składową sukcesu przedsiębiorstwa. Kierownictwo powinno zadbać o odpowiedni asortyment, produkty i towary dopasowane do potrzeb rynku, a także o płynność finansową. Wielokrotnie praktyka gospodarcza pokazała, że wysoka rentowność podmiotu nie szła w parze z płynnością, przez co przedsiębiorstwo było zmuszone zgłosić upadłość lub postawić działalność w stan likwidacji.

W analizie postrzegania progu rentowności kluczową kwestią jest zrozumienie, jak inwestorzy interpretują tę wartość i jak wpływa to na ich decyzje inwestycyjne. Przedstawione w artykule wyniki badań sugerują, że istnieje istotny związek między postrzeganym progiem rentowności a preferencjami inwestycyjnymi. Inwestorzy mogą być bardziej skłonni do podejmowania ryzyka, gdy postrzegany próg rentowności jest wyższy, co może prowadzić do podejmowania bardziej agresywnych decyzji inwestycyjnych.

Wartościowa perspektywa wynikająca z analizy postrzegania progu rentowności może również stanowić podstawę dla dalszych badań nad psychologią inwestowania oraz strategiami komunikacyjnymi w branży finansowej. W efekcie może to przyczynić się do poprawy zarządzania portfelem inwestycyjnym oraz zwiększenia świadomości i edukacji finansowej inwestorów na temat ich własnych zachowań i decyzji inwestycyjnych.

Podsumowując, zrozumienie, jak inwestorzy postrzegają próg rentowności, może mieć istotne konsekwencje dla zarządzania portfelem inwestycyjnym, podejmowania decyzji inwestycyjnych oraz komunikacji w branży finansowej. Właściwe uwzględnienie tego aspektu może przyczynić się do poprawy efektywności inwestycyjnej oraz osiągnięcia lepszych wyników zarówno przez inwestorów indywidualnych, jak i przez instytucje finansowe.

Literatura

References

- Bieniasz, A., Gołaś, Z. (2013). Propozycja dekompozycji wskaźników rentowności i jej empiryczna weryfikacja na przykładzie branż przemysłu spożywczego. *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości*, 73(129).
- Bombiak, E. (2010). Motywowanie pracowników w świetle badań empirycznych. *Zeszyty Naukowe Akademii Podlaskiej, Administracja i Zarządzanie*, 13(86).
- Cao, Y., Mohammadian, M., Pifouzar, V., Hung Su, Ch., Khan, A. (2021). Break Even Point analysis of liquefied natural gas process and optimization of its refrigeration cycles with technical and economic considerations. *Energy*, 237.
- Czerwiński, B. (2006; 2024, 25 marca). *Jak można wyodrębnić koszty stałe i zmienne?*. Pozyskano z: <https://ksiegowosc.infor.pl/warto-wiedziec/35672,Jak-mozna-wyodrebnic-koszty-stale-i-zmienne.html>
- Drury, C. (1995). *Rachunek kosztów – wprowadzenie*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Dudycz, T. (1999). *Analiza finansowa*. Wrocław: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu.
- Gabrusewicz, W. (2005). *Podstawy analizy finansowej*. Warszawa: PWE.
- Gawlik, L. (2010). Koszty zmienne w kosztach wytwarzania węgla w kopalniach węgla kamiennego. *Polityka Energetyczna*, 13(2).
- Górka, Ł. (2003). Planowanie finansowe w badaniu sprawozdań finansowych. *Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie*, 633.

- Hałub, K. (2021; 2024, 25 marca). *Sposób księgowego rozliczenia kosztów wyposażenia bez ich wpływu na ujęcie podatkowe*. Pozyskano z: <https://rachunkowosc.com.pl/sposob-ksiegowego-rozliczenia-kosztow-wyposazenia-bez-wplywu-na-ich-ujecie-podatkowe>
- Hołda, A. (2020). *Oszustwa i manipulacje księgowe a rachunkowość kreatywna*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Jonek-Kowalska, I., Turek, M. (2016). Koszty stałe i zmienne a efektywność produkcji w polskich kopalniach węgla kamiennego. *Zeszyty Naukowe Organizacja i Zarządzanie*, 97.
- Kowalak, R. (2023). *Zaawansowana rachunkowość zarządcza i rachunek kosztów. Teoria, przykłady i zadania*. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.
- Kowalczuk, A. (2015). Otoczenie przedsiębiorstwa jako determinanta konkurencyjności. *Przedsiębiorstwo i Region*, 7.
- Knop, K. (2016). Zarządzanie wizualne jako istotny element w doskonaleniu firmy produkcyjnej. *Zeszyty Naukowe Organizacja i Zarządzanie*, 87.
- Kucharski, R., Wywiół, J. (2019). Analiza prognozy rentowności dla produktów niejednorodnych. *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości*, 101(157).
- Liu, M., Tan, L., Cao, Sh. (2019). Theoretical model of energy performance prediction and BEP determination for centrifugal pump as turbine. *Energy*, 172.
- Łojek, P. (2021). Examples of accounting manipulations related to the valuation of balance sheet components. *ASEJ Scientific Journal* – w druku.
- Łojek, P. (2020). The relationship between profitability and financial liquidity among the importers of best-selling brands of new cars in Poland. *Central European Economic Journal*, 7(1), 127-142.
- Łojek, P. (2020). *Analiza wysokości wynagrodzenia firm audytorskich badających sprawozdania finansowe spółek giełdowych z WIG30*. W: K. Chłapek, S. Krajewska, P. Zieniuk (red.), *Wyzwania rewizji finansowej*. Warszawa: Wydawnictwo Difin.
- Michałowska, K. (2014). Proces budżetowania i jego wpływ na sytuację finansową podmiotów gospodarczych. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego*, 803(66).
- Mikulska, T. (2013). Wyznaczanie prognozy rentowności w warunkach zarządzania wartością przedsiębiorstwa. *Prace Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej w Gdańsku*, 20.
- Narkiewicz, J. (2009). Syntetyczna ocena ryzyka działalności gospodarczej przedsiębiorstwa na podstawie bilansu. *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości*, 51(107).
- Nita, B. (2013). Stopa wzrostu przedsiębiorstwa w kontekście planowania finansowego. *Rachunkowość i Controlling*, 291.
- Postrach, K. (2009; 2024, 25 marca). *Materiały dydaktyczne*. Pozyskano z: <http://zie.pg.edu.pl/documents/214063/35005992/RZ4-5%20Prog%20rentownosci.ppt>
- Rogowski, W. (2018). *Rachunek efektywności inwestycji. Wyzwania teorii i potrzeby praktyki*. Warszawa: Wydawnictwo Nieoczywiste.
- Sadowska, B. (2018). Rachunkowość zarządcza jako element zintegrowanego systemu informacyjnego jednostki gospodarczej. *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości*, 98.
- Sierpińska, M., Sierpińska-Sawicz, A., Węgrzyn, R. (2019). *Controlling finansowy w przedsiębiorstwie*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Sierpińska, M., Jachna, T. (2004). *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Sierpińska, M., Jachna, T. (2007). *Metody podejmowania decyzji finansowych*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Sobolewski, H. (1997). *Rachunkowość zarządcza*. Poznań: Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej.
- Stryszewski, M. (1999). Optymalizacja wielkości produkcji regionu surowcowego zależne od struktury popytu. *Górnictwo*, 23(2).
- Szczęsny, W. (2007). *Finanse firmy*. Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck.
- Wędzki, D. (2002). *Strategie płynności finansowej przedsiębiorstwa. Przepływy pieniężne a wartość dla właścicieli*. Kraków: Oficyna Ekonomiczna.

Ustawa z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości (tekst jednolity Dz.U. 2019 poz. 351).

Żwirbla, A. (2014). Analiza macierzowa prognozy rentowności produkcji wieloasortymentowej. *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości*, 76(132).

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 również liczne szkolenia z zakresu prawa bilansowego, sprawozdawczości finansowej oraz doradztwa biznesowego w firmach prywatnych; kandydat 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 dr. hab. Artura Hołdy. Autor opracowań i artykułów z zakresu prawa bilansowego, a także analiz finansowych dla przedsiębiorstw.

Paweł Łojek, MA, research and teaching assistant at the Andrzej Frycz Modrzewski Krakow University, lecturer at the University of Economics and Information Technology in Kraków (also a postgraduate student) and the University of Finance and Law in Bielsko-Biała. He belongs to the Association of Accountants in Poland, is president of the management board of an accounting office, and a chief accountant and internal auditor with many years of experience. He also conducts numerous training sessions in the field of balance sheet law, financial reporting and business consulting in private companies, as well as being a candidate for statutory auditor. A graduate of the University of Insurance in Kraków – bachelor's degree, University of Economics in Kraków – master's degree, University of Economics and Information Technology in Kraków – postgraduate studies in the field of internal audit and management control under the supervision of Prof. UEK, dr hab. Artur Hołda. He is also the author of 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.pl

Kwestionariusz ankiety

Pyt. 1.: Jaki główny sektor reprezentuje przedsiębiorstwo, którego ewidencję księgową Pan/-i prowadzi?

- a) usługi
- b) handel
- c) produkcja
- d) pozostałe

Pyt. 2.: Proszę wskazać Pana /-i doświadczenie w księgowości.

- a) 0-1 roku stażu
- b) 2-4 lat stażu pracy
- c) 5-7 lat stażu pracy
- d) powyżej 8 lat stażu pracy

Pyt. 3.: Proszę wskazać zajmowane stanowisko.

- a) osoba wprowadzająca dokumenty
- b) młodszy księgowy
- c) asystent starszego księgowego
- d) starszy księgowy
- e) główny księgowy

Pyt. 4.: Czy Pana/-i przedsiębiorstwo analizuje próg rentowności?

- a) tak
- b) nie

Pyt. 5.: Jak ogólnie postrzega Pan/-i próg rentowności jako narzędzie niezbędne w ścieżce edukacyjnej dla osób chcących pracować w księgowości?

- a) przydatne
- b) nieprzydatne
- c) nieprzydatne – to zagadnienie dla pozostałych osób zajmujących się rachunkowością
- d) nie mam zdania

Dalsza część pytań była adresowana do osób, które udzieliły odpowiedzi „tak” w pytaniu 4.

Pyt. 6.: Czy w Pana/-i ocenie próg rentowności jest przydatnym narzędziem do zarządzania przedsiębiorstwem?

- a) tak, jest bardzo przydatny
- b) nie
- c) nie mam zdania

Pyt. 7.: Czy próg rentowności w Pana/-i przedsiębiorstwie jest analizowany samodzielnie (wewnętrznie), czy przez zewnętrzną firmę?

- a) wewnętrznie
- b) przez zewnętrzną firmę

Pyt. 8.: (dotyczy ankietowanych, którzy odpowiedzieli „b” w poprzednim pytaniu) Jakie działania zaleciła firma zewnętrzna?

- a) redukcja zatrudnienia
- b) zwiększenie marżowości
- c) konieczność poszukiwania nowych łańcuchów dostaw materiałów/towarów
- d) zmiana zakresu funkcjonowania
- e) inne...

Pyt. 9.: Czy w ostatnich latach Pana/-i przedsiębiorstwo odczuło spadek rentowności z tytułu sprzedaży kluczowych produktów?

- a) tak
- b) nie

Pyt. 10.: (dotyczy ankietowanych, którzy odpowiedzi „tak” w poprzednim pytaniu) Jakie kroki były rozważane przez Pana/-i przedsiębiorstwo w związku ze spadkiem rentowności?

- a) redukcja zatrudnienia
- b) rozważenie wprowadzenia nowych produktów do oferty
- c) poszukiwanie nowych łańcuchów dostaw materiałów/towarów
- d) zmiana zakresu funkcjonowania
- e) inne...

Dominika Lelakowska

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Polska ■ Krakow University of Economics, Poland

Filip Boroń

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Polska ■ Krakow University of Economics, Poland

Karolina Kaczmarczyk

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Polska ■ Krakow University of Economics, Poland

Kinga Madej

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Polska ■ Krakow University of Economics, Poland

Jakub Miszczyszyn

Uniwersytet Rolniczy w Krakowie, Polska ■ University of Agriculture in Krakow, Poland

Szanse i wyzwania w procesie transferu wiedzy i technologii w oparciu o mentoring instytucji otoczenia biznesu

Opportunities and Challenges in the Process of Knowledge and Technology Transfer Based on Mentoring from Business Environment Institutions

Streszczenie: W środowisku akademickim studenci ciągle tworzą innowacyjne projekty. Jednak często brakuje im niezbędnej wiedzy i narzędzi, aby przekształcić te pomysły w dobrze prosperujące biznesy lub start-upy. W odpowiedzi na ten problem Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie stworzył specjalny projekt, w ramach którego podjął współpracę z krakowskimi uczelniami technicznymi oraz lokalnymi Instytucjami Otoczenia Biznesu (IOB). Przedsięwzięcie miało na celu zbudowanie synergicznej relacji pomiędzy wszystkimi jego aktorami oraz wsparcie transferu innowacyjnych pomysłów ze środowiska akademickiego do środowiska biznesowego poprzez zapewnienie początkującym naukowcom mentoringu ze strony doświadczonych ekspertów IOB. Na koniec projektu przeprowadzona została dogłębna ewaluacja podjętych działań za pomocą ankietyzacji członków zespołów kół naukowych, pogłębionych wywiadów z liderami projektów oraz mentorem. Przeprowadzone badanie skupiło się na identyfikacji szans oraz wyzwań, z którymi spotykają się młodzi innowatorzy, próbując przekształcić swoje pomysły w produkty lub usługi. Okazuje się, że wciąż brakuje im wielu umiejętności miękkich, takich jak efektywne zarządzanie projektem czy współpraca w zespole, które są kluczowe w biznesie. Jednak współpraca między różnymi krakowskimi uczelniami a IOB została zidentyfikowana jako sposób na efektywny rozwój i komercjalizację projektów biznesowych dzięki komplementarnym umiejętnościom.

Abstract: In the academic environment, students are constantly creating innovative projects. However, they often lack the necessary knowledge and tools to transform these ideas into well-established businesses or startups. In response to this issue, the University of Economics in Krakow initiated a special project in collaboration with Krakow's technical universities and local Business Environment Institutions (BEIs).

The objective of the initiative was to build a synergistic relationship among all stakeholders and support the transfer of innovative ideas from the academic to the business environment by providing novice researchers with mentoring from experienced BEI experts. At the conclusion of the project, a comprehensive evaluation of the undertaken actions was conducted through surveys of members of scientific circles, in-depth interviews with project leaders, and mentor. The study focused on identifying the opportunities and challenges faced by young innovators in attempting to turn their ideas into products or services. It was found that they still lack many soft skills, such as effective project management or teamwork, which are crucial in business. However, collaboration between various Krakow universities and BEIs was identified as a means to effectively develop and commercialize business projects, thanks to complementary skills.

Słowa kluczowe: innowacje; koła naukowe; komercjalizacja technologii; mentoring biznesu; przedsiębiorczość; transfer wiedzy

Keywords: business mentoring; entrepreneurship; innovation; knowledge transfer; scientific clubs; technology commercialization

Otrzymano: 6 maja 2024

Received: 6 May 2024

Zaakceptowano: 3 czerwca 2024

Accepted: 3 June 2024

Sugerowana cytacja/Suggested citation:

Lelakowska, D., Boroń, F., Kaczmarczyk, K., Madej, K., Miszczyszyn, J. (2024). Szanse i wyzwania w procesie transferu wiedzy i technologii w oparciu o mentoring instytucji otoczenia biznesu. *Przedsiębiorczość – Edukacja [Entrepreneurship – Education]*, 20(1), 77–93. <https://doi.org/10.24917/20833296.201.5>

Wstęp

W środowisku akademickim studenci nieustannie tworzą innowacyjne projekty, za pomocą których młodzi ludzie mają potencjał zmieniać otaczającą rzeczywistość. Jednak często brakuje im odpowiedniej wiedzy i narzędzi, aby przekształcić swoje pomysły w prawdziwe start-upy lub biznesy. W odpowiedzi na ten problem Uniwersytet Ekonomiczny stworzył innowacyjny projekt, który miał za zadanie pomóc w usprawnieniu procesu transferu wiedzy i technologii oraz podniesieniu kompetencji przedsiębiorczych w krakowskim środowisku akademickim. Celem przedsięwzięcia było także zbadanie i stworzenie innowacyjnych standardów wsparcia komercjalizacji, czyli procesu przekształcania pomysłów i technologii w produkty lub usługi rynkowe (Sojkin, Małecka, 2011), które byłyby w stanie zrewolucjonizować ten obszar. W ramach projektu opracowano pięć modeli biznesowych opartych na innowacyjnych pomysłach. Ich autorami były koła naukowe, wspierane nie tylko przez mentorów, ale także studentów Sekcji Komercjalizacji i Transferu Technologii Koła Naukowego Przedsiębiorczości i Innowacji (KNPI), działającej przy Katedrze Przedsiębiorczości i Innowacji na Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie.

W Krakowie funkcjonuje wiele Instytucji Otoczenia Biznesu (IOB), których misją jest wspieranie start-upów na każdym etapie ich rozwoju. Przykładami są: Małopolska Agencja Rozwoju Regionalnego, Krakowski Park Technologiczny, Stowarzyszenie Aniołów Biznesu – Sterling Angels i Fundacja „Kraków Miastem Startupów”, z którymi podjęto ścisłą współpracę. Polegała ona na przekazywaniu studentom technicznych kół naukowych wiedzy i umiejętności doświadczonych ekspertów, czyli kompetencji niezbędnych

dla komercjalizacji innowacyjnych projektów. Aby zapewnić kołom naukowym większe wsparcie, studenci z KNPI również przeszli szkolenia z zakresu komercjalizacji technologii oraz pomogli „technicznym” studentom w procesie przekształcania ich pomysłów w modele biznesowe.

Identyfikacja szans oraz wyzwań w procesie transferu wiedzy i technologii dzięki mentoringowi IOB stanowi nadrzędny cel zaprezentowanych w tym artykule badań. Prace nad wspomnianym projektem trwały prawie rok. Z analizy środowiska akademickiego wynika, że w Krakowie funkcjonują liczne koła naukowe tworzące innowacyjne projekty, takie jak rakiety, sondy, satelity czy turbiny wiatrowe. Głównym problemem badawczym stały się wiedza i umiejętności, których brakowało tym młodym innowatorom w procesie przekształcania pomysłów w rzeczywistość biznesową.

W artykule pod uwagę wzięto również wyzwania dotyczące współpracy między uczelniami wyższymi a biznesem i IOB. Zostały one szczegółowo omówione w jego dalszej części.

Przegląd literatury

Start-upy technologiczne powstają w środowisku, w którym istnieją najbardziej optymalne warunki do ich rozwoju. Jednym z czynników sprzyjających ich powstawaniu są różne formy programów mentorskich, znacznie zwiększające szanse na przekształcenie się małych przedsięwzięć w dochodowe biznesy (Labrović, Okanović, Stefanović, 2016). W kontekście komercjalizacji technologii uniwersyteckich istotnym aspektem jest to, że współpraca wynalazców z ekspertami zmniejsza liczbę popełnianych błędów, a w konsekwencji - ryzyko niepowodzenia (Kim, Rhee, 2018). W Polsce ważnym źródłem innowacji są projekty studenckie, dlatego istotne jest inwestowanie w rozwój przedsiębiorczości studentów kierunków technicznych w ramach różnych projektów biznesowych (Narodowe Centrum Badań i Rozwoju, 2014). Jest to szczególnie ważne, gdyż mimo długiej historii szkolnictwa wyższego w naszym kraju coraz bardziej zauważalne stają się jego niedoskonałości i konieczność gruntownych zmian. Jednym z głównych problemów jest niewystarczający poziom nauczania oraz nieskuteczne metody dydaktyczne. Wielu studentów często nie jest odpowiednio przygotowanych ani do pracy w swoim zawodzie, ani do wejścia na rynek pracy (Kaczmarek, 2013), nie wspominając o zakładaniu własnego start-upu lub biznesu. Stąd kluczową rolę w procesie odkrywania przez młodych naukowców zamiłowania do tworzenia innowacji ogrywa mentoring. Co ważne, wpływa on także na efektywne zarządzanie talentami młodych ludzi oraz ich rozwój osobisty (Hnat, 2023). To właśnie ze środowiska akademickiego wywodzi się wiele start-upów, które odniosły sukces. Przykładem jest firma Dell założona przez studenta Uniwersytetu Texas w Austin - Michaela Della, a także Google, które zostało stworzone przez Larry'ego Page'a i Sergey'a Brina, studentów z Uniwersytetu Stanforda. Również firma Microsoft została założona przez studentów Harvardu - Billa Gatesa i Paula Allena (Carpio i in., 2018). Badania wskazują nawet, że zespoły naukowców akademickich, których dawnymi współpracownikami są przedsiębiorcy odnoszący sukcesy, znacznie częściej komercjalizują własne odkrycia, tworząc start-upy (Hsu, Marx, 2022).

Aby współpraca pomiędzy wynalazcami a ekspertami w dziedzinie biznesu mogła się udać, młodzi naukowcy muszą być świadomi nie tylko swoich możliwości, ale także ograniczeń. Ich pomysły początkowo przypominają start-upy - zazwyczaj nie są jeszcze dobrze dopracowanymi modelami biznesowymi i nie przynoszą wystarczających dochodów. Mają jednak ogromny potencjał, by w przyszłości stać się dobrze funkcjonującymi i zyskownymi

biznesami. Istotną rolę odgrywają tu więc wsparcie branżowe oraz działania organizacji pozarządowych, koncentrujących się na wspieraniu i promocji postaw przedsiębiorczych. Kluczowy w tym procesie staje się mentoring umożliwiający początkującym młodym przedsiębiorcom korzystanie z wiedzy osób bardziej doświadczonych. Na podstawie licznych wypowiedzi osób zajmujących się mentoringiem start-upów można zauważyć, że posiadanie wieloletniego doświadczenia w biznesie nie tylko daje możliwość, ale wręcz zobowiązuje do przekazywania zdobytej wiedzy osobom, które dopiero stawiają swoje pierwsze kroki (*Kraków Miastem Startupów*, 2020).

Badania nad komercjalizacją odkryć naukowych wykazały ich istotne znaczenie nie tylko dla wyników gospodarczych inwestujących w nie firm, ale także dla regionów i całych państw. Pośrednicy (w przypadku niniejszego badania – mentorzy) odgrywają ważną rolę w przekładaniu odkryć naukowych na przedsięwzięcia rynkowe. W literaturze zidentyfikowano kilka głównych typów pośredników. Są to: uniwersyteckie centra transferu technologii, profesjonalne firmy usługowe, organizacje wspierające networking i budowanie sieci kontaktów, inkubatory i akceleratory oraz podmioty finansujące, takie jak venture capital, prywatni inwestorzy czy instytucje publiczne (Phan, Wright, 2018).

Dla sukcesywnego transferu wiedzy i technologii wymagana jest płynna współpraca między kluczowymi uczestnikami tego procesu, tj. uczelniami, rządem a przedsiębiorstwami. Istnieje oczywiście wiele rodzajów konfliktów wynikających z różnic w etosie instytucjonalnym, których wszystkie strony muszą być świadome. Przykładowo, publikacja wyników badań i promocja nauki ma kluczowe znaczenie dla środowiska akademickiego, podczas gdy biznes stawia na ochronę własności intelektualnej (Loscalzo, 2007). Jednak współcześnie uniwersytety coraz chętniej komercjalizują wyniki badań poprzez możliwość nabycia przez firmy prawa do wykorzystania opatentowanego wynalazku na określonych warunkach – zazwyczaj w zamian za opłatę licencyjną (Oliver, Sapir, 2017).

Istotnym elementem dla młodych naukowców jest możliwość uzyskania finansowania od wielu różnych IOB. Jednak należy pamiętać, że poza środkami finansowymi IOB oferują również profesjonalne wsparcie mentorskie. Współpraca z ekspertem, który prowadzi własne przedsiębiorstwo, może otworzyć drogę do cennych kontaktów biznesowych (Lipińska, 2018).

Metodologia badawcza

Spośród dziesięciu kół naukowych, z którymi przeprowadzono wywiady, wybranych zostało pięć realizujących najciekawsze i najlepsze projekty. W selekcji uwzględniono takie kryteria, jak potencjał biznesowy, innowacyjność i gotowość rynkową. W trakcie programu mentoringowego zapewniono kołom możliwość uczestnictwa w indywidualnych spotkaniach z ekspertami, pod opieką których członkowie zespołów opracowywali modele biznesowe dla swoich pomysłów. Finałowym etapem było zaprezentowanie tych modeli na konferencji naukowej, podczas której inwestorzy oraz przedstawiciele IOB oceniali projekty i mieli możliwość zadawania szczegółowych pytań. Modele biznesowe miały opierać się na popularnej kanwie biznesowej – Business Model Canvas (BMC) – i zawierać następujące elementy: relacje oraz kanały dotarcia do klientów, unikalna propozycja wartości, kluczowe zasoby, działania i partnerzy, koszty oraz przychody (Qastharin, 2016).

Pierwsze koło, które przekształciło swój innowacyjny pomysł w model biznesowy w ramach projektu „Transfer wiedzy i technologii w oparciu o mentoring instytucji otoczenia biznesu”, to Międzywydziałowe Koło Naukowe „Inteligentna Integracja Innowacji”

z Politechniki Krakowskiej im. Tadeusza Kościuszki. Co ciekawe, koło to regularnie podejmuje już współpracę z partnerami takimi jak firmy wydobywcze, z którymi tworzy innowacyjne projekty znajdujące późniejsze wykorzystanie w przemyśle. Głównym działaniem tego koła było stworzenie stanowiska laboratoryjnego do analizy optycznej właściwości materiałów z użyciem sztucznej inteligencji. Dawało to możliwość wykrycia tych defektów badanego materiału, które nie są możliwe do zaobserwowania przez ludzkie oko, stanowiło unikalną propozycję wartości. Specjalne kamery, laser oraz sztuczna inteligencja były głównymi elementami odpowiedzialnymi za tę analizę. Przedmiotowy system składał się z przenośnika taśmowego, na którego ramię zostały zamontowane ruchoma klatka rozdzielająca kamery i laser. Jako kluczowych klientów, będących także źródłem dochodu, zidentyfikowano firmy produkujące maszyny sortownicze dla branży wydobywczej, przetwórstwa odpadów oraz utrzymania ruchu, a także uczelnie, aby mogły doskonalić kompetencje kadry naukowej w dziedzinie spektrometrii rentgenowskiej. Najważniejsze zidentyfikowane koszty obejmowały wynagrodzenie dla pracowników, budowę samego stanowiska i zakup licencji potrzebnego oprogramowania.

Koło Naukowe Studentów WSEI – Design Thinking HuB z Wyższej Szkoły Ekonomii i Informatyki opracowało aplikację mobilną o nazwie „EcoCampus”. Aplikacja ta oferowała ułatwienie codziennego funkcjonowania studentów na uczelni, np. dzięki udzielaniu informacji o tym, jak dotrzeć do danego miejsca na kampusie, usprawnieniu komunikacji między samymi studentami za pomocą funkcji forum oraz zachęcaniu zarówno studentów, jak i pracowników do ekologicznego stylu życia. Kluczowe działania obejmowały stworzenie oraz utrzymanie aplikacji (również sklasyfikowane jako koszty), a partnerami miały być firmy informatyczne. Najważniejsze źródło przychodów stanowiły subskrypcje i reklamy w aplikacji.

Unikalną propozycją wartości projektu o nazwie „UXBerries Pro”, przygotowanego przez Koło Naukowe UXberries z Akademii Górniczo-Hutniczej im. Stanisława Staszica w Krakowie, było przeprojektowanie stron internetowych pod kątem UX (z ang. User Experience), zgodnie z powszechnie przyjętymi praktykami UCD, czyli na podstawie zidentyfikowanych potrzeb zleceniodawców oraz ich odbiorców. Kluczowymi działaniami w procesie były badania jakościowe strony, proponowanie zmian, projektowanie ich w formie makiet gotowych do interakcji z użytkownikami, sprawdzanie użyteczności i ostateczne kodowanie stron przez programistów. Najważniejsze koszty stanowiły wynagrodzenia dla pracowników, a przychody obejmowały płatności od klientów, czyli firm, organizacji oraz osób prywatnych mających strony internetowe wymagające zmian bądź nieposiadających stron WWW.

Koło Naukowe Leśników z Uniwersytetu Rolniczego im. Hugona Kołłątaja w Krakowie pracowało nad projektem o nazwie „FutURe with GIS”, który dotyczył stworzenia aplikacji umożliwiającej użytkownikom dostęp do informacji o stanie środowiska i otoczenia z wykorzystaniem techniki GIS oraz map Open Street Polska (jeden z partnerów). Aplikacja pomagałaby w wyszukiwaniu np. działek pod budowę domu, które spełniałoby wszystkie oczekiwania klientów: zarówno instytucji z sektora publicznego, jak również firm i osób prywatnych. Kluczowymi działaniami, poza stworzeniem i utrzymaniem samej aplikacji, było monitorowanie stanu środowiska i promowanie produktu (również zaliczane jako koszty). Aplikacja oparta była na modelu subskrypcyjnym umożliwiającym opłatę jednorazowego dostępu do analizy wybranego terenu.

Koło Naukowe Informatyki i:team z Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie przygotowało projekt o nazwie „NavMap”, który odpowiadał na problemy ze znalezieniem sal, biur lub

innych obiektów na kampusie oraz najbardziej optymalnych tras do nich. Aplikacja tworzyła mapę działającą na podstawie algorytmu tworzonego pod konkretne potrzeby zleceniodawcy. Unikalną wartością było to, że projekt miał służyć nie tylko osobom obecnie studiującym, lecz także, a w zasadzie – przede wszystkim osobom biorącym udział w targach, rekrutacji, seminariach, konferencjach naukowych, czy nawet osobom ze specjalnymi potrzebami, które nie znają terenu danej uczelni. Koło planowało podjąć współpracę z takimi partnerami, jak duże korporacje, firmy kierujące swoje usługi i produkty do studentów oraz lokalne biznesy działające na terenie uczelni. Kluczowym działaniem, oprócz stworzenia i utrzymania aplikacji, było zmapowanie terenu danej uczelni, co zaliczane było także do podstawowych kosztów. Aplikacja zarabiałaby m.in. za pomocą wyświetlania kampanii marketingowych, reklam czy ofert (staży, pracy) wspomnianych klientów.

Po programie mentoringowym zostały przeprowadzone pogłębione wywiady z liderami każdego projektu z ww. pięciu kół naukowych. Liderzy zostali poproszeni o wyczerpujące odpowiedzi na pytania dotyczące: innowacyjności rozwijanego pomysłu, wyzwań napotkanych podczas opracowywania modelu biznesowego, sukcesów osiągniętych dzięki udziałowi w projekcie, roli mentora, nabytych umiejętności miękkich i twardych dzięki zaangażowaniu w projekt (które mogą być przydatne w karierze zawodowej lub w tworzeniu własnego biznesu), dalszych planów związanych z rozwijaniem pomysłem, a także ważności realizacji podobnych projektów w środowisku akademickim. Celem wywiadów było zidentyfikowanie istotnej zmiany dotyczącej podniesienia kompetencji kilkudziesięciu studentów w związku z ich udziałem w programie mentoringowym. Wywiad pogłębiony został przeprowadzony także z mentorem, który poproszony został o ocenienie pracy i zaangażowania zespołów oraz wskazanie ewentualnych wyzwań. Przeprowadzono także ankietę (za pomocą Formularzy Google) pośród pozostałych członków zespołów kół naukowych biorących udział w programie. Zawarto w niej podobne pytania jak w wywiadzie dla liderów oraz kilka dodatkowych, dotyczących płci, studiowanego kierunku i etapu nauki oraz wieku. Badanych zapytano także, czy pomysł rozwijany w ramach udziału w programie mentoringowym był ich pierwszym projektem biznesowym, a także czy w ich otoczeniu znajdują się osoby, prowadzące własny biznes, które mogłyby pomóc im w rozwoju własnego. W ankiecie wzięło udział łącznie trzynastu studentów. Jej celem, podobnie jak w przypadku wywiadów, było zbadanie, czy u członków zespołów nastąpiła istotna poprawa ich kompetencji miękkich, dzięki pracy z mentorami.

Wyniki analizy

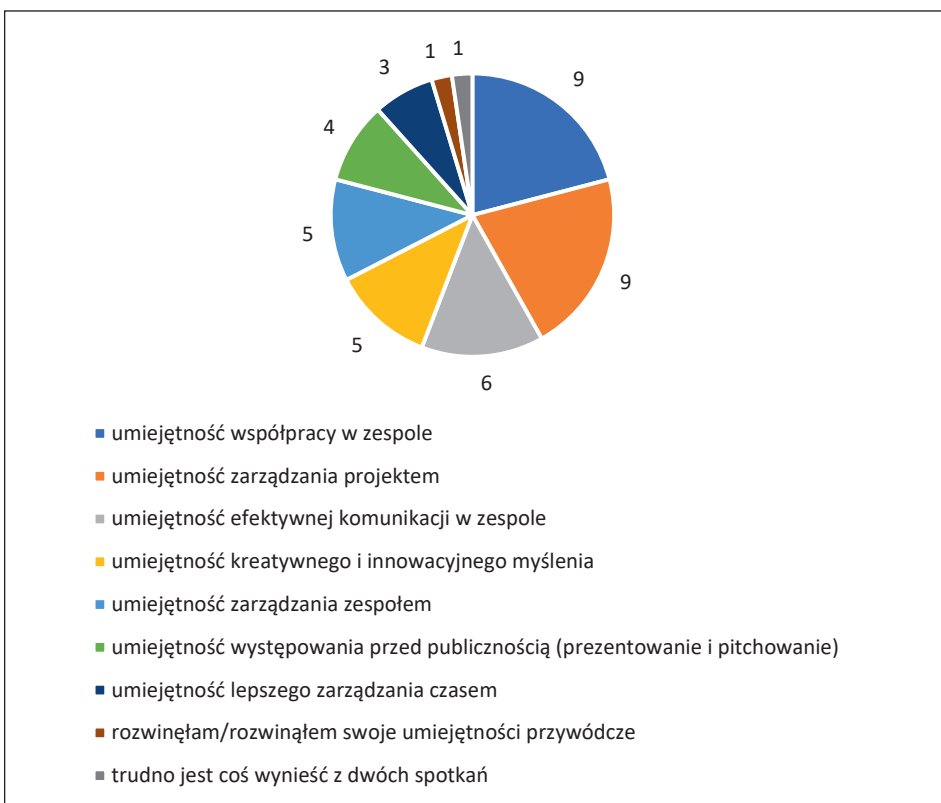
Na podstawie analizy odpowiedzi udzielonych w ramach przeprowadzonej ankiety możliwe jest dokładne scharakteryzowanie uczestników programu monitoringowego – w ankiecie wzięło udział trzynastu respondentów, sześć kobiet (46%) i siedmiu mężczyzn (54%), których średni wiek to 22 lata. Warto nadmienić, że badanie było dobrowolne – prawie połowa, bo 45% uczestników całego programu mentoringowego zdecydowało się na wzięcie w nim udziału. Najliczniejszą grupę ankietowanych stanowili studenci trzeciego roku studiów licencjackich (5 osób), natomiast techniczny kierunek studiów był najczęściej przez nich reprezentowanym (7 osób). Dla większości studentów (62%) udział w programie monitoringowym oznaczał pierwszą styczność z projektami biznesowymi, pozostała część (38%) posiadała już doświadczenie związane z realizacją podobnych przedsięwzięć.

Respondenci ankiet wskazali również na czym według nich polega innowacyjność projektów, w którym mieli okazję uczestniczyć w ramach programu. Według ankietowanych innowacyjność to przede wszystkim rozwiązywanie istniejącego problemu (3 osoby) i opracowywanie nowych technologii (3 osoby). Kolejno wskazywali także: nową funkcjonalność i sposób przetworzenia danych (po 2 osoby) oraz modernizację produktu i realizację własnej pasji (po 1 osobie).

Odpowiedzi respondentów pozwalają także na obserwacje tego czy w ich otoczeniu znajdują się osoby prowadzące własny biznes, które stanowią inspirację i wsparcie, a także mogą motywować młodych naukowców do przedsiębiorczości. Badanie wykazało, że 53,85% ankietowanych mogło liczyć na potencjalną pomoc ze strony przedsiębiorców w swoim otoczeniu.

Realizowany program mentoringowy stanowił szansę na zdobycie nowych umiejętności i kompetencji. Wyniki ankiety wskazują, że najczęściej zdobywanymi kompetencjami miękkimi były: umiejętność współpracy w zespole, umiejętność zarządzania projektem oraz kreatywne i innowacyjne myślenie (rycina 1). Natomiast wśród najczęściej zdobywanych kompetencji twardych respondenci wskazali umiejętność zrozumienia i stosowania różnych

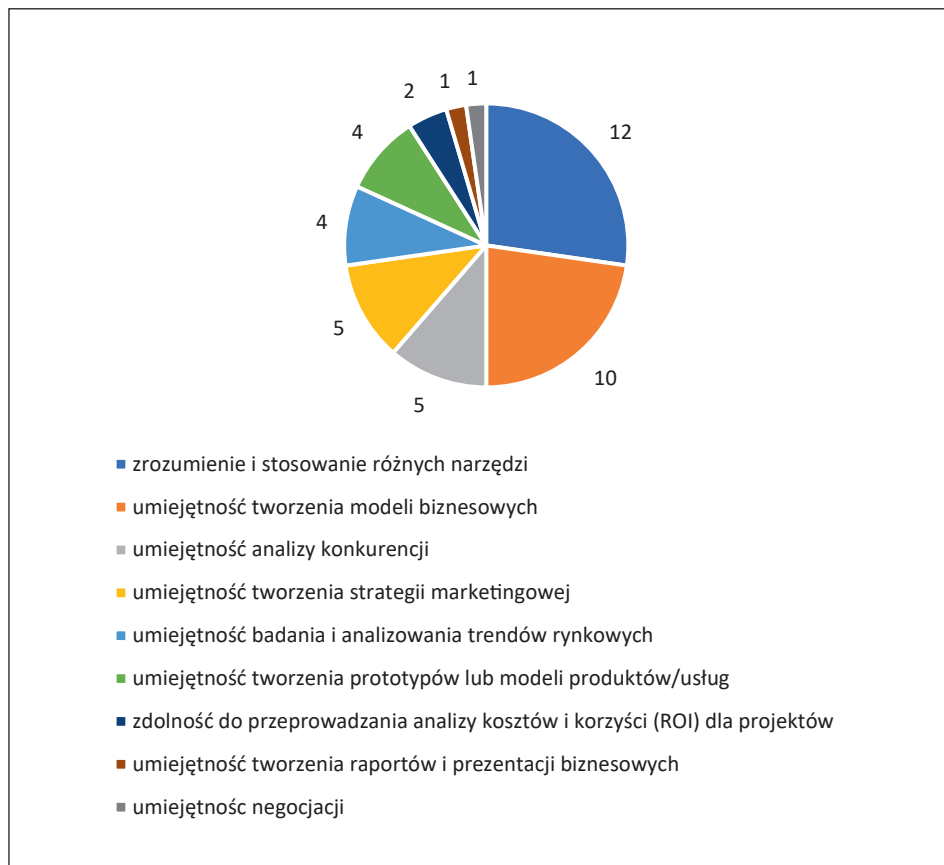
Rycina 1. Rozkład zdobytych kompetencji miękkich według ankiety przeprowadzonej wśród uczestników programu mentoringowego



Źródło: opracowanie własne

narzędzi, tworzenia modeli biznesowych, analizy rynkowej konkurencji oraz kreacji strategii marketingowych dla własnych projektów (rycina 2).

Rycina 2. Rozkład zdobytych kompetencji twardych według ankiety przeprowadzonej wśród uczestników programu mentoringowego



Źródło: opracowanie własne

Pytania ankietowe dotyczyły również korzyści płynących z udziału w projekcie mentoringowym. Poszerzenie wiedzy biznesowej i możliwość uczestnictwa w dużym przedsięwzięciu to czynniki najczęściej wskazywane przez ankietowanych. Ważnym aspektem okazała się też możliwość uzyskania opinii od ekspertów (jury oceniającego pomysły pod kątem innowacyjności i gotowości rynkowej podczas konferencji). Najrzadziej wskazywane korzyści były związane z poprawą umiejętności interpersonalnych (rycina 3).

Studenci realizujący swoje ambitne projekty sprostać musieli wielu wyzwaniom. Dla większości z nich była to zupełnie nowa rzeczywistość. Najczęściej występującym wyzwaniem organizacyjnym napotkanym podczas pracy nad projektami były trudności z ustalaniem i przestrzeganiem terminarzy, następnie zła organizacja pracy w zespole, czy też różnice w wizji projektu (rycina 4). Wyniki ankiet jasno wskazują na to, że największymi

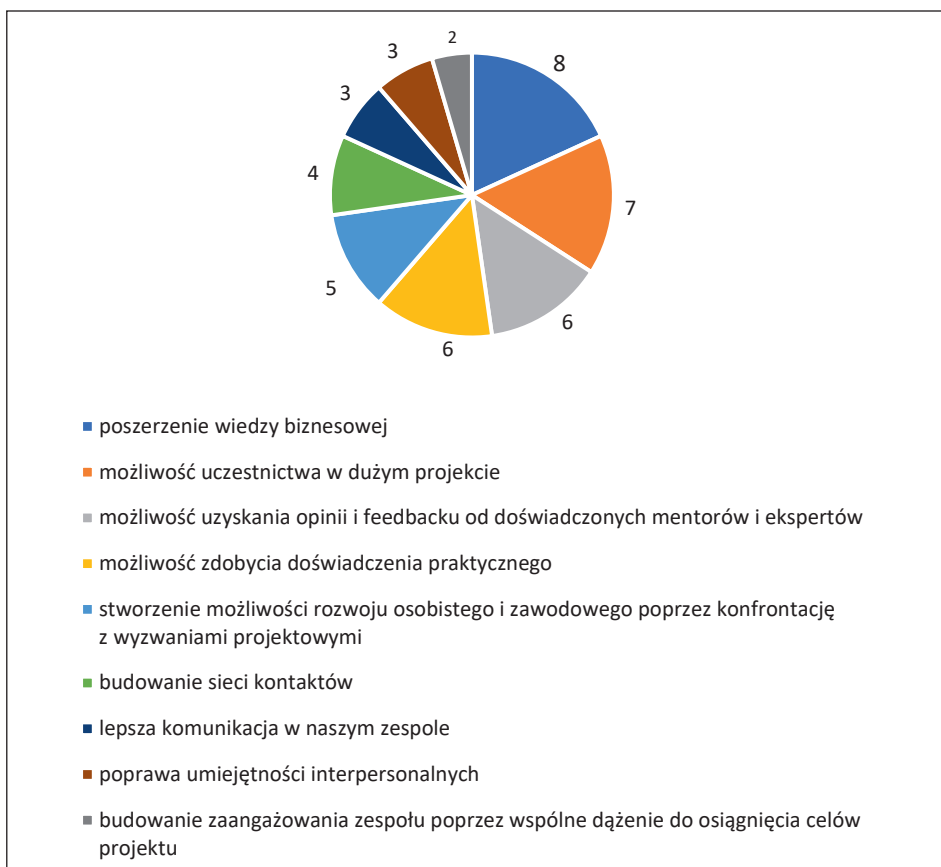
wyzwaniami merytorycznymi w zespołach były: brak doświadczenia biznesowego, brak kontaktów biznesowych, trudności w identyfikacji grupy odbiorców, czy też – przekształcenie samego pomysłu w model biznesowy (rycina 5).

Każdy z uczestników projektu mógł również ocenić, w jaki sposób mentor spełnił jego oczekiwania. Zdecydowana większość respondentów miała pozytywną opinię o mentorze (58% oceniło go dobrze, 17% – bardzo dobrze), a jedynie 25% ankietowanych czuło, że nie spełnił ich oczekiwań.

Ostatnim istotnym pytaniem w ankiecie było pytanie dotyczące oceny ważności realizacji programów mentoringowych na uczelniach. Łącznie 92% odpowiedzi wskazywało na to, że takie programy są ważne lub bardzo ważne, jedynie niewielki odsetek ankietowanych wskazał, że projekty te są mało ważne (8%). Stanowi to jasną i klarowną odpowiedź samych studentów, których zdaniem podobne projekty powinny być realizowane na uczelniach.

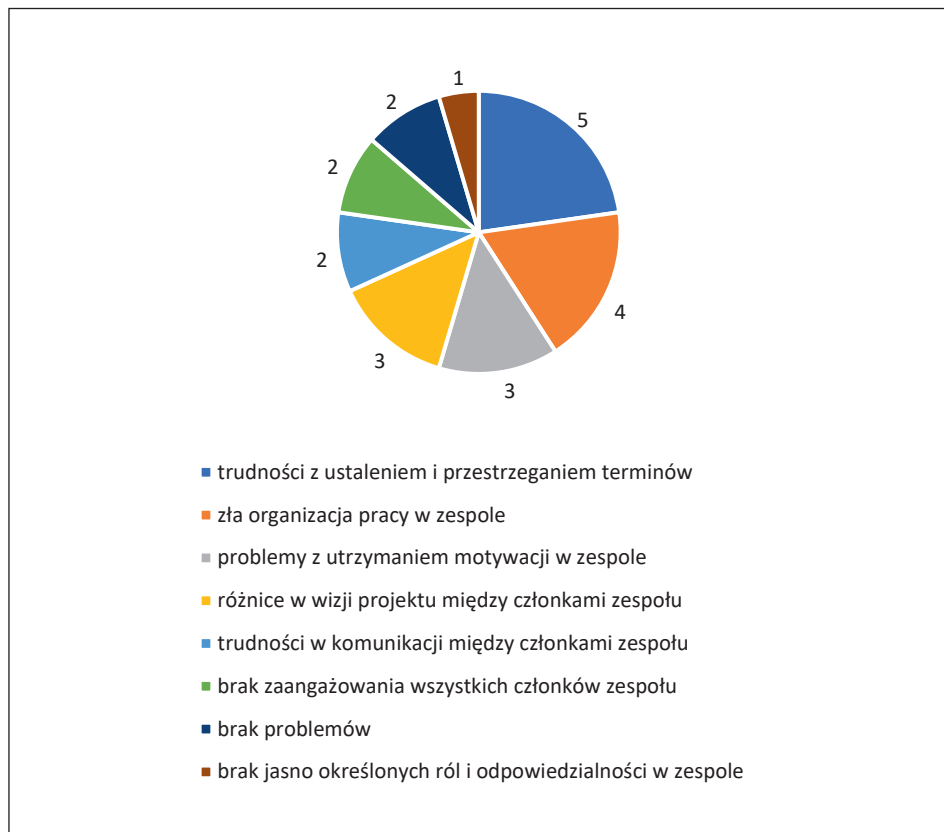
Na podstawie przeprowadzonego pogłębionego wywiadu z liderem, zespół UXberries zakomunikował, że najtrudniejszymi wyzwaniami napotkanymi w trakcie opracowywania i rozwijania modelu biznesowego okazały się koordynacja czasowa spotkań, komunikacja

Rycina 3. Percepcja korzyści z udziału w projekcie mentoringowym przez jego uczestników



Źródło: opracowanie własne

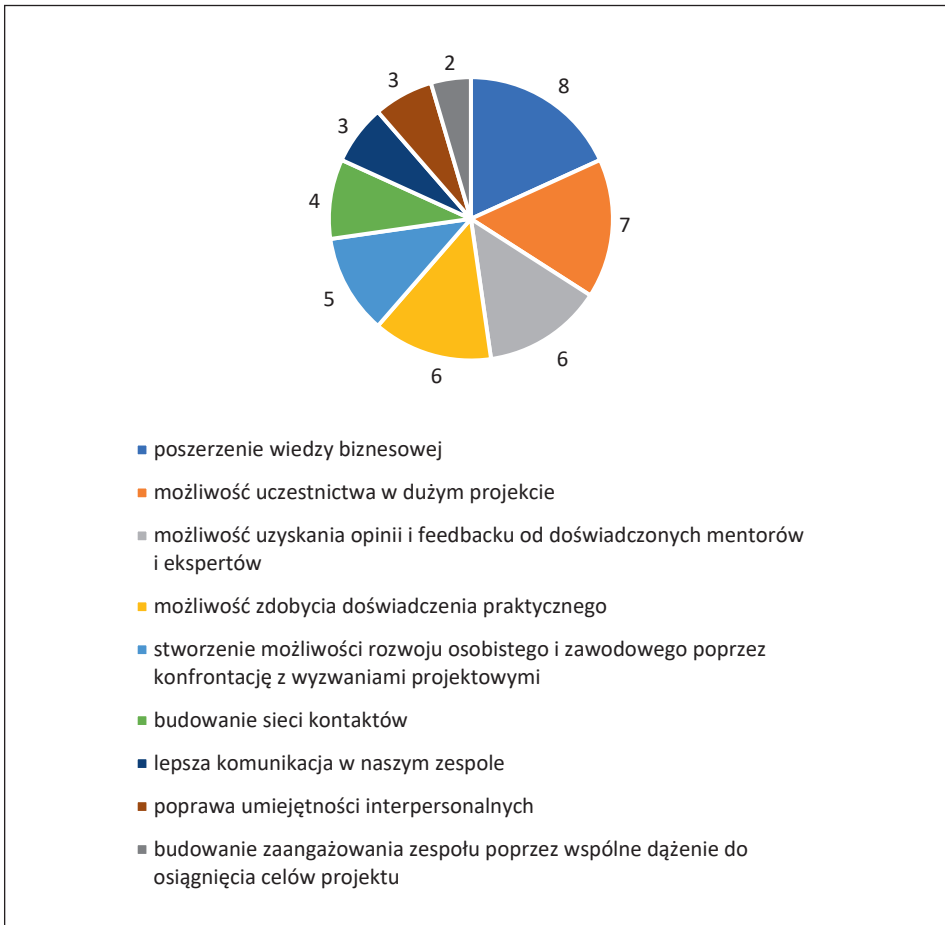
Rycina 4. Najczęstsze wyzwania organizacyjne napotkane przez uczestników programu mentorin-
gowego



Źródło: opracowanie własne

wewnątrz zespołu oraz motywacja do wykonywania wyznaczonych zadań. Zespół wspominał również o wyzwaniu związanym z określeniem skali swojego przedsięwzięcia. Aby poradzić sobie z napotkanymi trudnościami, członkowie zespołu postanowili określić dla siebie wspólną wizję osiąganego celu, uprościć strukturę organizacyjną, a także zgodzili się na pewne kompromisy. Obrana strategia pozwoliła im osiągnąć sukces, m.in. w postaci rozwoju kompetencji miękkich, tworzenia BMC, rozbudowy merytorycznej projektu oraz poszerzenia horyzontów biznesowych. Zespół pozytywnie ocenił rolę mentora, który naświetlił im biznesowe zagadnienia realizacji projektu oraz pomógł zdecydować o skali wdrażanego pomysłu. UXberries planuje dalej rozwijać swój model biznesowy.

Zespół reprezentujący Koło Naukowe Leśników, realizujący projekt „FutURe with GIS”, w trakcie prac stawiał czoło wyzwaniom związanym z krótkim czasem na opracowanie modelu biznesowego i wymianą członków zespołu, których należało często szkolić w zakresie analiz przestrzennych. Jako największy sukces członkowie zespołu wskazali zdobycie nowej perspektywy i inspiracji do realizacji kolejnych ambitnych projektów. Rolę mentora ocenili pozytywnie (m.in. zaoferował im wsparcie w zakresie finansowym

Rycina 5. Najczęstsze wyzwania merytoryczne napotkane przez uczestników programu mentorin-
gowego

Źródło: opracowanie własne

do przygotowania aplikacji w wersji demonstracyjnej). Zespół zwrócił uwagę na szczególną wartość wiedzy na temat badania potrzeb rynku i klienta, ponadto stwierdził, że takie programy są bardzo ważne w przełamywaniu rutyny teoretycznych zajęć akademickich i uświadamianiu studentom ich potencjału przedsiębiorczego.

Informacja zwrotna, pozyskana z wywiadu pogłębionego z liderem zespołu „NavMap”, kontrastowała z pozostałymi odpowiedziami. Zespół ten również rozwijał aplikację, ale nie zauważył szczególnego sukcesu technicznego lub rozwojowego dzięki udziałowi w programie mentoringowym. W trakcie prac stawiał czoło wyzwaniu, związanemu z krótkim czasem na przygotowanie modelu biznesowego. Koło już wcześniej rozwijało i zamierza dalej pracować intensywnie nad swoją aplikacją.

W przypadku zespołu z Politechniki Krakowskiej uwagę zwraca fakt, że członkowie podkreślili wiele korzyści wynikających z udziału w programie, związanych *stricto* z wiedzą

biznesową. Docenili doświadczenie i umiejętności mentora, który umożliwił im spojrzenie na swój projekt przez pryzmat sektora biznesu. Rolę mentora ocenili bardzo pozytywnie, zdobyli umiejętności, z którymi planują rozwijać dalej swoją platformę i zrealizować przyświecający im cel doskonalenia kompetentnej kadry naukowej z zakresu spektrometrii rentgenowskiej na swojej uczelni.

Z kolei mentor podczas wywiadu pogłębionego zwrócił uwagę na różnorodność projektów i ich początkową fazę rozwoju. Największym wyzwaniem okazało się nastawienie studentów z kół naukowych, których członkowie myślą raczej jak naukowcy, a nie jak przedsiębiorcy. Istotną zmianą było to, że wraz z trwaniem programu mentoringowego studenci zaczęli rozumieć, po co przekształca się pomysł w model biznesowy, czego rezultatem było stworzenie pięciu konkretnych usług i produktów, zaprezentowanych podczas konferencji podsumowującej.

Dyskusja

Wyniki przedstawionych w artykule badań prezentują zestaw wyzwań, z którymi mają do czynienia młodzi innowatorzy. Przede wszystkim członkowie kół naukowych działający na uczelniach technicznych mają niewystarczająco rozwinięte kompetencje miękkie, które są kluczowe w późniejszym funkcjonowaniu na rynku pracy, czy też w przypadku zarządzania własną firmą lub start-upem. Pomimo współpracy uczelni wyższych z różnymi firmami i IOB, cały czas dostęp do odpowiedniej wiedzy i umiejętności nie jest na takim poziomie, jaki dawałby zadawalające korzyści. Kolejnym problemem jest samo nastawienie młodych osób do wsparcia ze strony IOB, zwłaszcza w przypadku długotrwałych działań. Studenci powinni zrozumieć, że ważną rolę odgrywa nie tylko technologiczna strona ich innowacyjnego pomysłu, ale także jego strona biznesowa. Dysonans między rzeczywistymi zasobami posiadanymi przez koła naukowe a brakiem umiejętności i kontaktów niezbędnych do rozwoju wydaje się być głęboko zakorzenionym problemem we współpracy środowiska akademickiego i biznesowego.

Studenci, którzy charakteryzują się dużą ambicją i chęcią do działania, szukają w kołach naukowych możliwości rozwoju, gdyż są to miejsca umożliwiające budowę fundamentów pod późniejsze sukcesy w danych obszarach. Współpraca z innymi studentami skupionymi na podobnym celu daje przestrzeń nie tylko do rozwoju własnych zainteresowań, ale też do rozwijania umiejętności miękkich, takich jak umiejętność negocjacji, przemawiania przed publicznością czy zarządzania czasem. W trakcie tworzenia wspólnych projektów nie rozwija się tylko twardej umiejętności technicznych, ale też zdolność współpracy, mediacji i osiągnięcia kompromisu. Brak programów i szkoleń w zakresie wykraczającym poza tok nauczania, takich jak właśnie efektywna komunikacja lub zarządzanie, ogranicza rozwój młodych naukowców i potencjalnie – także okazje do rozwoju ich pomysłów. Na szczęście, podczas badania udało się zaobserwować znaczące zainteresowanie IOB wsparciem młodych osób oraz kół naukowych.

W odniesieniu do kompetencji biznesowych najczęściej wskazywaną umiejętnością była ta dotycząca zrozumienia i stosowania różnych narzędzi oraz tworzenia modeli biznesowych (rycina 2). To pokazuje, jak ważne wsparcie doświadczonych ekspertów udzielane młodym innowatorom podczas procesu komercjalizacji tworzonej przez nich technologii. Indywidualna praca mentorów z kołami naukowymi pomogła im zrozumieć, jak ważny jest biznesplan, i nauczyć się korzystania z kluczowego narzędzia, którym jest BMC.

Studenci oceniali wiedzę nabytą dzięki udziałowi w programie mentoringowym jako dającą im dużą szansę dla rozwoju ich projektów i rozwoju osobistego. Kompetencje, które według badanych najbardziej przyczyniły się do tej oceny, to m.in. umiejętność pracy w zespole i zarządzania projektem (rycyna 1). Mogłoby się wydawać, że kompetencje te powinny być już u studentów na wysokim poziomie, ponieważ codziennie uczestniczą oni na uczelni w zajęciach grupowych, a w kołach naukowych realizują wiele wspólnych projektów. Kolejnym zadziwiającym faktem jest wskazanie przez studentów na umiejętność kreatywnego myślenia. Niestety, obecny program nauczania skonstruowany jest w sposób często ograniczający kreatywność i nieszablonowe myślenie, które z kolei są bardzo cenione w świecie biznesu. Jak wskazał sam mentor, wszelkie dodatkowe działania IOB są bardzo ważne, ale nie zastąpią dydaktyki na uczelni, której powinno być więcej w zakresie kompetencji miękkich. Aby to mogło nastąpić, ważna jest kooperacja pracowników naukowych z doświadczonymi ekspertami IOB. Zatem wyniki badań wskazują na konieczność zrównoważonego i odpowiedniego podejścia do zmian w edukacji, które uwzględniają wspomniane potrzeby i ograniczenia już istniejącego systemu.

Podsumowanie

Badanie przeprowadzone w ramach projektu pomogło podkreślić to, jak niesamowite pomysły są w stanie realizować studenci krakowskich kół naukowych. Niestety, najczęściej nie mają oni jednak wiedzy i umiejętności, które jeszcze bardziej mogłyby pomóc im w rozwijaniu projektów. Mimo że z perspektywy biznesowej potencjał kół naukowych jest bardzo wysoki, istnieje wiele wyzwań w procesie komercjalizacji tworzonej przez nie technologii. Dlatego, odpowiadając na te wyzwania i potrzeby, konieczne jest rozwinięcie współpracy pomiędzy różnymi uczelniami a biznesem i IOB. Najlepszym działaniem mogłoby być stworzenie dodatkowych projektów, które miałyby na celu połączenie różnych kompetencji – miękkich oraz twardych – aby wiedza i umiejętności studentów były komplementarne. Dalsze badania powinny dotyczyć poprawy skuteczności podobnych projektów, a także identyfikacji innych, możliwych form wsparcia procesu transferu wiedzy i komercjalizacji innowacji studenckich.

Przedstawione pięć pomysłów biznesowych, a dokładniej – ich zaawansowana forma, pokazuje ogromny potencjał młodych naukowców, jeśli tylko dysponują oni odpowiednimi narzędziami, umiejętnościami i wiedzą biznesową. Ważne jest również to, że opisany w niniejszym artykule projekt jest skalowalny i następne działania mogą obejmować innowacje powstałe nie tylko w Krakowie, ale także w innych częściach Polski.

Opisane w artykule działania nie byłyby możliwe bez pomocy doświadczonych ekspertów, co jest najlepszym dowodem na ważność mentoringu IOB wszędzie tam, gdzie studenci opracowują innowacyjne rozwiązania. Dodatkowo, należy zachęcać młodych ludzi do podejmowania wyzwań i zdobywania nowych umiejętności – zarówno tych miękkich, jak i tych twardych. Połączenie edukacji z biznesem niesie ze sobą niezliczoną ilość korzyści, co w konsekwencji może przekładać się na rozwój innowacyjności i konkurencyjności na rynku regionalnym i globalnym.

Literatura

References

- Hnat, K. (2023). Mentoring jako skuteczna metoda zarządzania talentami młodych ludzi oraz ich rozwoju osobistego. *Eruditio et Ars*, 6(1), 173-193.
- Kaczmarek, M. (2013). Tutoring, coaching, mentoring w pracy akademickiej. *Folia Pomeranae Universitatis Technologiae Stetinensis. Oeconomica*, 303(72), 73-82.
- Kim, Y.C., Rhee, M. (red.). (2018). Professional collaboration in technological innovation: a case of technology licensing of university inventions. *Technology Analysis & Strategic Management*, 30(11), 1351-1363. DOI: <https://doi.org/10.1080/09537325.2018.1472758>
- Kraków Miastem Startupów. (2020). *Twój pierwszy krok w biznes*. Pozyskano z <https://kms.org.pl/wp-content/uploads/2021/01/TW%C3%93J-PIERWSZY-KROK-W-BIZNES-poradnik-startupowy-KMS.pdf>
- Lipińska, A. (2018). Koncepcje i kluczowe czynniki rozwoju ekosystemów startupów. *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, 351, 46-57.
- Loscalzo, J. (2007). Entrepreneurship in the medical academy: possibilities and challenges in commercialization of research discoveries. *Circulation*, 115(12), 1504-1507. DOI: <https://doi.org/10.1161/CIRCULATIONAHA.107.694869>
- Marx, M., Hsu, D.H. (red.). (2022). Revisiting the entrepreneurial commercialization of academic science: Evidence from “twin” discoveries. *Management Science*, 68(2), 1330-1352. DOI: <https://doi.org/10.1287/mnsc.2021.3966>
- Mátyás, B., Soriano, B., Carpio, I., Carrera, P. (red.). (2018). A brief review on startup mentoring in higher education in Ecuador. *Journal of Entrepreneurship Education*, 21(2), 1-5.
- Narodowe Centrum Badań i Rozwoju. (2014). *Analiza kwalifikacji i kompetencji kluczowych dla zwiększenia szans absolwentów na rynku pracy*. Pozyskano z https://www.ewaluacja.gov.pl/media/25587/rzl_281.pdf
- Okanović, M., Labrović, J.A., Stefanović, T. (2016). Supporting development of technological startups through mentoring. *XIV International Symposium Symorg “Reshaping the Future through Sustainable Business Development and Entrepreneurship”*, 1457-1464.
- Qastharin, A.R. (2016). Business model canvas for social enterprise. *Journal of Business and Economics*, 7(4), 627-637.
- Sapir, A., Oliver, A.L. (red.). (2017). From academic laboratory to the market: Disclosed and undisclosed narratives of commercialization. *Social Studies of Science*, 47(1), 33-52. DOI: <https://doi.org/10.1177/0306312716667647>
- Sojkin, B., Małecka, M. (2011). Komercjalizacja innowacji produktowych na rynku żywności. W: M. Walczycka, A. Duda-Chodań, G. Jaworska, T. Tarko (red.), *Żywność projektowana*. Kraków: Oddział Małopolski Polskiego Towarzystwa Technologów Żywności, 149-160.
- Wright, M., Phan, P. (red.). (2018). The commercialization of science: From determinants to impact. *Academy of Management Perspectives*, 32(1), 1-3. DOI: <https://doi.org/10.5465/amp.2017.0218>

Dominika Lełakowska, licencjat, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Kolegium Ekonomii, Finansów i Prawa, Instytut Ekonomii, Katedra Przedsiębiorczości i Innowacji. Autorka jest aktywną członkinią organizacji studenckiej Erasmus Student Network oraz Koła Naukowego Przedsiębiorczości i Innowacji na Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie. Ukończyła studia na poziomie licencjackim na kierunku ekonomia, obecnie pracuje zawodowo w jednej z amerykańskich korporacji, gdzie zajmuje się weryfikacją danych w systemie ERP oraz tworzeniem raportów. Jest również w trakcie studiów magisterskich na kierunku rachunkowość i controlling. Jej zainteresowania badawcze skupiają się na analizie czynników wpływających na sytuację zawodową kobiet, zwłaszcza w obszarze zarządzania przedsiębiorstwem.

Dominika Lelakowska, BA, Krakow University of Economics, College of Economics, Finance and Law, Institute of Economics, Department of Entrepreneurship and Innovation. The author is an active member of the Erasmus Student Network and the Entrepreneurship and Innovation Scientific Circle at the Cracow University of Economics. She graduated with a Bachelor's degree in Economics, and is currently working professionally as an in one of the American corporations, where she is in charge of data verification in the ERP system and creating reports. She is also pursuing a master's degree in Accounting and Controlling. Her research interests focus on the analysis of factors affecting women's work situation, especially in the area of business management.

Adres/Address:

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Kolegium Ekonomii, Finansów i Prawa
Instytut Ekonomii
Katedra Przedsiębiorczości i Innowacji
ul. Rakowicka 27
31-510 Kraków, Poland
e-mail: domilel@o2.pl

Filip Boroń, licencjat, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Kolegium Ekonomii, Finansów i Prawa, Instytut Ekonomii, Katedra Przedsiębiorczości i Innowacji. Autor jest studentem na kierunku przedsiębiorczość i innowacje w gospodarce na specjalizacji przedsiębiorczość i nowe Technologie oraz aktywnie działającym członkiem Koła Naukowego Przedsiębiorczości i Innowacji. Jego zainteresowania badawcze to zarządzanie zmianą w oparciu o nowe technologie i transformacje cyfrowe. Swoje zainteresowania poszerza jako współzałożyciel i wiceprezes niezależnego stowarzyszenia Youth Entrepreneurial Community, działającego na arenie ogólnopolskiej i międzynarodowej. Zawodowo jest związany z Krakowskim Parkiem Technologicznym, gdzie w szczególności działa w tematyce inkubacji i akceleracji małych firm, przemysłu 4.0, przemysłu obronnościowego oraz kosmicznego.

Filip Boroń, BA, Krakow University of Economics, College of Economics, Finance and Law, Institute of Economics, Department of Entrepreneurship and Innovation. The author is a student in the field of Entrepreneurship and Innovation in the Economy and an active member of the scientific club of Entrepreneurship and Innovation. His research interests include change management based on new technologies and digital transformations. He expands his interests as a co-founder and vice-president of the independent association Youth Entrepreneurial Community, which operates both nationally and internationally. Professionally, the author is associated with the Krakow Technology Park, where he particularly focuses on the incubation and acceleration of small businesses, Industry 4.0, the defense industry, and the space sector.

Adres/Address:

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Kolegium Ekonomii, Finansów i Prawa
Instytut Ekonomii
Katedra Przedsiębiorczości i Innowacji
ul. Rakowicka 27
31-510 Kraków, Poland
e-mail: filipboron26@gmail.com

Karolina Kaczmarczyk, licencjat, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Kolegium Ekonomii, Finansów i Prawa, Instytut Ekonomii, Katedra Przedsiębiorczości i Innowacji. Autorka jest członkinią Koła Naukowego Przedsiębiorczości i Innowacji na Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie. Obecnie jest studentką drugiego roku studiów licencjackich na kierunku przedsiębiorczość

i innowacje w gospodarce, na specjalizacji przedsiębiorczość i nowe technologie. Jej zainteresowania skupiają się na nowych rozwiązaniach technologicznych wykorzystywanych w biznesie, finansach oraz bankowości. Szczególnym zainteresowaniem darzy rozwiązania oparte na sztucznej inteligencji.

Karolina Kaczmarczyk, BA, Krakow University of Economics, College of Economics, Finance and Law, Institute of Economics, Department of Entrepreneurship and Innovation. The author is a member of the Entrepreneurship and Innovation Scientific Club of the Krakow University of Economics. Currently, she is a second-year bachelor's student majoring in Entrepreneurship and Innovation in Economy, specializing in Entrepreneurship and New Technologies. Her interests focus on new technological solutions used in business, finance and banking. She is particularly interested in solutions based on artificial intelligence.

Adres/Address:

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Kolegium Ekonomii, Finansów i Prawa
Instytut Ekonomii
Katedra Przedsiębiorczości i Innowacji
ul. Rakowicka 27
31-510 Kraków, Poland
e-mail: knpi.uek@gmail.com

Kinga Madej, licencjat, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Kolegium Ekonomii, Finansów i Prawa, Instytut Ekonomii, Katedra Przedsiębiorczości i Innowacji. Autorka jest pasjonatką cyberbezpieczeństwa. Obecnie pracuje zawodowo jako pentester w jednej z warszawskich firm. Jednocześnie kończy studia magisterskie na Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie, na kierunku informatyka stosowana - specjalizuje się w systemach inteligentnych. Poprzez swoje prace stara się dążyć do zwiększenia świadomości użytkowników w zakresie zagrożeń cybernetycznych, a dzięki temu - do podnoszenia ogólnego poziomu bezpieczeństwa w sieci i lepszej ochrony prywatności.

Kinga Madej, BA, Krakow University of Economics, College of Economics, Finance and Law, Institute of Economics, Department of Entrepreneurship and Innovation. The author is dedicated to the fields of cybersecurity. She currently holds a professional position as a pentester at one of Warsaw's audit companies. This year, she is graduating her master's studies in Applied Informatics with a specialization in intelligent systems at the University of Economics in Krakow. Through her work she aims to increase the awareness among users regarding cyber threats, thus contributing to the overall enhancement of network security and the better privacy protection.

ORCID: <https://orcid.org/0009-0006-1849-5832>

Adres/Address:

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Kolegium Ekonomii, Finansów i Prawa
Instytut Ekonomii
Katedra Przedsiębiorczości i Innowacji
ul. Rakowicka 27
31-510 Kraków, Poland
e-mail: kinga.madej01@gmail.com

Jakub Miszczyszyn, mgr inż., Uniwersytet Rolniczy im. Hugona Kołłątaja w Krakowie, Wydział Leśny, Katedra Zarządzania Zasobami Leśnymi. Autor był aktywnym członkiem oraz przewodniczącym Sekcji Geomatyki Koła Naukowego Leśników. Obecnie rozwija się naukowo i zawodowo, pracując jako technik wspierający działalność naukowo-dydaktyczną w Katedrze Zarządzania Zasobami

Leśnymi na Wydziale Leśnym Uniwersytetu Rolniczego w Krakowie, którego jest absolwentem. Jego zainteresowania badawcze skupiają się na wykorzystywaniu systemów informacji przestrzennej (GIS) w precyzyjnym leśnictwie. W swojej pracy stosuje szeroki wachlarz źródeł danych przestrzennych, w tym bezzałogowe statki powietrzne (BSP), skanowanie laserowe (LiDAR) oraz zobrazowania satelitarne. Uzyskane dane przetwarza, stosując techniki modelowania, data mining oraz deep learning, z wykorzystaniem języków programistycznych, takich jak R, Python i Julia, w celu analizy zjawisk zachodzących w środowisku leśnym.

Jakub Miszczyszyn, MSc, University of Agriculture in Krakow, Faculty of Forestry, Department of Forest Resources Management. The author was an active member and leader of the Geomatics Section of the Scientific Association of Foresters. He is currently developing both scientifically and professionally, working as a technician supporting scientific and academic activities in the Department of Forest Resources Management at the Faculty of Forestry, University of Agriculture in Krakow, of which he is a graduate. His research interests focus on the use of spatial information systems (GIS) in precision forestry. He uses a wide range of spatial data sources in his work, including unmanned aerial vehicles (UAV), laser scanning (LiDAR) and satellite imagery. He processes the resulting data using modelling, data mining and deep learning techniques, using programming languages such as R, Python and Julia, to analyse trends in the forest environment.

ORCID: <https://orcid.org/0009-0002-8592-946X>

Adres/Address:

Uniwersytet Rolniczy im. Hugona Kołłątaja w Krakowie
Wydział Leśny
Katedra Zarządzania Zasobami Leśnymi
al. Mickiewicza 21
31-120 Kraków, Poland
e-mail: jakub.miszczyszyn@urk.edu.pl

Artykuł został opracowany w ramach projektu „Transfer wiedzy i technologii w oparciu o mentoring instytucji otoczenia biznesu”, finansowanego ze środków budżetu państwa, przyznanych przez Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego w ramach Programu „Studenckie koła naukowe tworzą innowacje”.

Ntsanwisi Samuel

Tshwane University of Technology, Pretoria, South Africa

Simelane-Mnisi Sibongile

Tshwane University of Technology, Pretoria, South Africa

Enhancing Entrepreneurial Education in South African Primary and Secondary Schools: Perspectives from Teachers in the Limpopo Province

Abstract: This study has investigated teachers' perspectives on enhancing entrepreneurial education in South African primary and secondary schools in the Limpopo Province. It has been motivated by a gap in the literature that indicated further research was needed. A sample of 101 teachers from rural and township schools employed a quantitative method. Data were collected using a Teachers' Attitudes Towards Entrepreneurship Education questionnaire focusing on the importance of entrepreneurship education within a school context. They were analysed using the Statistical Package for the Social Sciences version 25. The study demonstrated a solid Cronbach alpha reliability score of 0.90 with satisfactory face validity. The results showed that teachers expressed a need for time, training, financial resources, physical resources for classroom use, networking opportunities and sharing best practices to successfully implement entrepreneurship education in schools. It is recommended that entrepreneurship be taught as an individual subject in schools to yield entrepreneurial-minded learners from a young age who will be innovative thinkers, problem solvers, and business-minded.

Keywords: attitude; curriculum; entrepreneurship education; primary and secondary schools

Received: 5 January 2024

Accepted: 28 March 2024

Suggested citation:

Ntsanwisi, S., Simelane-Mnisi, S. (2024). Enhancing Entrepreneurial Education in South African Primary and Secondary Schools: Perspectives from Teachers in the Limpopo Province. *Przedsiębiorczość – Edukacja [Entrepreneurship – Education]* 20(1), 95–108. <https://doi.org/10.24917/20833296.201.6>

Introduction

Global research advocates entrepreneurship as the key to economic growth and eradicating unemployment (Adeel, Daniel, Botelho, 2023; Valenciano, Uribe-Toril, Ruiz-Rea, 2019). Over and above this, entrepreneurship education has gained increasing recognition as a pivotal component of modern education systems, equipping students with essential

skills and mindsets for navigating an ever-evolving global economy (Gautam, Singh, 2015; Miço, Cungu, 2023). South Africa, a nation rich in cultural diversity and economic potential (Nyawo, Mashau, 2019), recognises the importance of nurturing a new generation of innovative thinkers and problem solvers (Burton et al., 2022). Consequently, embracing entrepreneurship education aligns South Africa with the global drive for economic growth and job creation and equips students with the critical skills needed to thrive in a dynamic and competitive world economy.

Recognising the economic challenges of youth in South Africa, especially from an economic perspective in the 21st century (Choenyane, 2020), embracing entrepreneurship education has become even more pivotal. The current unemployment rate amongst youth aged 15–35 is over 40% (Statistics South Africa, 2023). In various cases, this has led to mental challenges for young people (Mngoma, Ayonrinde, 2023) and has been linked to suicide in some cases (Phiri, Mukuka, 2017). This situation calls for South Africa to act and support its young people and align with the global perspective that advocates entrepreneurship as a catalyst for economic growth and job creation. It has been incorporated into the national curriculum; nevertheless, its integration has proven to be an intricate undertaking (Chimucheka, 2014), albeit not as an individual subject (Du Toit, Gaotlhobogwe, 2018). This absence of individual subject status presents potential challenges, including a fragmented integration of entrepreneurship concepts within existing curricula, diminished emphasis on its significance, limited allocated teaching time, and complications in crafting comprehensive and specialised learning experiences for students (Lackeus, 2015). Teachers, as facilitators, play a pivotal role in guiding students through problem-solving endeavours (Mandal, 2018), and Netshidzivhani and Molaudzi (2024) note that qualified teachers, among other factors, positively influence student performance.

It is noteworthy that the engagement of teachers in the curriculum reform process and their willingness to assume responsibility for the modifications can lead to an enhanced understanding of reform objectives and heightened commitment to its implementation (Huizinga, Nieveen, Handelzalts, 2019). Recognising teachers' role in shaping the curriculum and pedagogical approaches, Nani (2016) highlights their influence, aligning with North's (2002) proposition that teachers should participate in curriculum design.

This study examines teachers' perspectives on enhancing entrepreneurial education in South African primary and secondary schools in the Limpopo Province. It was motivated by Johansen (2018a), who argued that further study is required to examine teachers' attitudes towards enhancing entrepreneurial education, which is a gap in the literature to which this study intends to contribute. The Teachers' Attitudes Towards Entrepreneurship Education (TATEE) questionnaire was used to determine perceptions of its importance within the school context.

Literature review

Entrepreneurship education

Entrepreneurship education, rooted in its recognised role as an economic catalyst (Adeel, Daniel, Botelho, 2023), has gained prominence in education systems globally (Valenciano, Uribe-Toril, Ruiz-Rea, 2019). Emphasising its impact on student motivation and engagement, Dorji (2021) supports introducing entrepreneurship content into primary and

secondary schools. Adenutsi (2023) underscores its crucial role in job creation, income generation, empowerment and poverty reduction in low-income economies, advocating policy measures and intervention programs aligned with the objective of welfare improvements to foster high-income generating job opportunities and alleviate poverty. Adeel, Daniel and Botelho (2023) highlight students' ability to identify business prospects, showcasing the potential for recognising opportunities and pursuing ventures. Entrepreneurship education capitalises on economic potential, enriching students' learning experiences and contributing to economic growth.

Entrepreneurship education emerges as a potent force in cultivating 21st-century skills (Tarhan, 2021), gaining prioritisation in countries like Poland with support from assessments such as PISA and TIMSS (Adeel, Daniel, Botelho, 2023). Its influence extends to character development and fostering an entrepreneurial culture (Gautam, Singh, 2015), aligning with Hardie, Highfield and Lee's (2020) advocacy for its role in preparing students for an unpredictable future. Despite its acknowledged benefits, challenges persist. Miço and Cungu (2023) stress the need for teachers to master concepts through specialised training, while Zen et al. (2023) highlight a gap between theoretical importance and practical integration, extending concerns to primary and high schools. The Global Entrepreneurship Monitor (2023) expresses worry over the widespread absence of entrepreneurship education, and Dorji (2021) notes its limited integration into textbooks. The recommendation to improve existing textbook content includes experiential learning opportunities and integrating related topics into primary and secondary school textbooks, suggesting a proactive approach to embedding entrepreneurship education throughout the educational system (Dorji, 2021). Despite challenges, its significance in fostering skills, innovation, and economic progress remains a central and resounding theme.

Entrepreneurship education in South Africa

Entrepreneurship education in South Africa has gained recognition and implementation, with notable studies highlighting its role in fostering success for small and medium enterprises (Chimucheka, 2014). Rosário and Raimundo (2024) state that providing the proper education at secondary and post-secondary levels can increase the number of creative individuals with entrepreneurial capabilities. He et al. (2024) affirm that entrepreneurship education significantly enhances established businesses' performance by improving their perceived capabilities and opportunities, contributing to the existing research on its impact across various stages of entrepreneurial business development. Olotuase, Brijlal and Yan (2023) emphasise that a curriculum that is not well aligned with this context may not achieve the desired outcomes, highlighting the importance of thorough contextualisation considering national, local and institutional factors. Thus, the collective findings underscore the vital role of entrepreneurship education in South Africa, not only in fostering success for small and medium enterprises but also in contributing to the development of creative individuals with entrepreneurial capabilities.

However, there are challenges in fully implementing it as a standalone subject in South Africa (North, 2002). Ncube (2022) notes that the current curricula need to ensure the development of an entrepreneurial mindset among students. The challenges include resource constraints, particularly the shortage of experienced and trained teachers, identified as a significant inhibiting factor. Ngcobo and Khumalo (2022) identified challenges in

entrepreneurship adoption, encompassing financial constraints, its absence in state schools and insufficient support, proposing that organisations such as the National Youth Development Agency and the Department of Trade and Industry undertake robust media-based awareness campaigns targeting students and youth. Despite incorporating entrepreneurship into the fundamental education curriculum, the absence of standalone subject status brings challenges, such as fragmented integration and limited teaching time (Lackeus, 2015). In light of these challenges, Chimucheka (2014) underscores its vital importance in mitigating low entrepreneurial activity and fostering economic growth in South Africa, emphasising the need for its recognition as a standalone subject (Du Toit, Gaotlhobogwe, 2018). Thus, the imperative to establish entrepreneurship as a standalone subject is clear, marking a crucial step for South Africa's educational landscape.

Support for implementing entrepreneurship education: teachers' perceptions

Supporting teachers is pivotal in education delivery and is essential for effective entrepreneurship education (Mogliacci, Raanhuis, Howell, 2016). Teacher support is crucial for it to be effective, with engagement in curriculum development-boosting confidence and commitment (Altun, 2017; Mogliacci, Raanhuis, Howell, 2016). Ongoing teacher training and professional development are crucial for navigating its dynamic landscape (Oksanen, Oikkonen, Pihkala, 2023), emphasised by the World Bank (2021) in light of the pandemic's impact. Ensuring access to technology and digital tools is vital for interactive lessons (Budiarto, Rejekiningsih, Sudiyanto, 2021). Financial backing, ongoing training and technological accessibility are imperative (Deveci, Seikkula-leino, 2018; Mamabolo, 2020), while networking opportunities, community engagement and real-life applications enhance practical skills (Hardie et al., 2022; Blimpo & Pugatch, 2021). Highlights from a Grade 12 entrepreneurship curriculum assessment in the Kwazulu Natal province, South Africa, underscore the need for additional teaching and learning time (Dube, 2019). Essiet et al. (2024) stress curriculum alignment and resource provision, while Huber et al. (2024) highlight authenticity in assessment design, aligning with the challenges identified regarding teacher support for implementation.

Research Questions:

The two questions posed in this study are:

- To what extent are teachers enhancing entrepreneurial education in primary and secondary schools?
- What factors contribute to successfully implementing entrepreneurial teaching and support in primary and secondary schools?

Methods

A quantitative descriptive design approach was applied to answer the research questions. A quantitative approach is a research method that emphasises the systematic collection, analysis, and interpretation of numerical data to understand, describe, and predict phenomena. It can also use surveys to collect the data (Apuke, 2017). This approach provides a structured and standardised way to measure and analyse the extent of support required, offering statistical insights into patterns and trends among the participants. The descriptive design focuses on systematically observing, documenting and summarising the

characteristics of a phenomenon or group without manipulating variables (Hicks & Peng, 2019). It allows for a comprehensive examination and documentation of the current state of entrepreneurship education, enabling a detailed analysis of teachers' perceptions and the support required across a diverse range of schools.

Data were collected manually using a TATEE questionnaire relating to the importance of entrepreneurship education within the school context.

Data analysis was conducted using SPSS version 25, which provided descriptive statistics and factor analysis, including frequencies, percentages, means, and standard deviations. These were utilised to numerically describe and compare variables, identify patterns and simplify data (Kaur, Stoltzfus, Yellapu, 2018). Ethical considerations were paramount throughout the study, with the research adhering to established guidelines to ensure participant confidentiality, voluntary participation and the transparent communication of findings, thereby upholding the integrity and ethical standards of the research process.

Participants

Stratified sampling was employed to select 101 teachers across 25 schools, all employed by the Department of Education, and teaching subjects like Life Skills, Life Orientation, Economics and Accounting. Herschel et al. (2019) highlight the widespread use and effectiveness of random sampling, a standard method in data analysis, emphasising its generality and efficiency in obtaining approximate answers with minor statistical errors for various types of queries. The Limpopo Province of South Africa's unique social and economic landscape presents an intriguing backdrop for this exploration (Botha, 2011) containing rural and township schools, offering diverse educational settings, each with challenges and opportunities (Ramoroka, 2014). By examining teachers' perspectives in this specific context, the study gains a nuanced understanding of the role of entrepreneurship education within South African schools. Out of the 101 participants, a majority, accounting for 61.8%, were female; for age, 34.7% were in the 41–50 age range, and 33.7% were 50 or above. As for teaching experience, 41.6% of participants had over 21 years of experience. Biographical data for the participants is presented in Table 1.

Table 1. Biographical data for the participants

Gender	Male		Female		
Number	39		62		
Percentage	38.6%		61.4%		
Age range	20–30	31–40	41–50	50 or above	
Number	20	12	35	34	
Percentage	19.8%	11.9%	34.7%	33.7%	
Teaching experience	0–1 years	2–5 years	6–10 years	11–20 years	Over 21 years
Number	16	17	7	19	42
Percentage	15.8%	16.8%	6.9%	18.8%	41.6%

Source: Authors own work

Instruments and procedures

Teachers' attitudes towards entrepreneurship education (TATEE) and learning is an instrument that needs to be implemented in a school (Johansen, 2018). It emphasises that questionnaires can be adapted from existing indices (Sekhon et al., 2022) and feature closed-structured questions. The TATEE questionnaire consisted of three sections; however, this study utilised only one of them to examine the support required by teachers in the implementation of entrepreneurship education. Entrepreneurial Teaching Support (ETS), adapted from Johansen (2018) encompassed items that required teachers to provide ratings on a 5-point Likert-type scale. In responding to the instrument, participants used a scale to rate their responses as follows: Strongly Agree = 5, Agree = 4, Neutral = 3, Disagree = 2, Strongly Disagree = 1. Typical examples of questions included 1. estimating the time percentage spent on entrepreneurship education weekly, 2. indicating the available time, and 3. specifying the hours per week they would prefer to allocate to entrepreneurship education.

Findings

In the first question, teachers were asked to estimate the weekly time dedicated to entrepreneurship education. The results indicate that approximately 21.8% allocate 10% to 20% of their weekly school hours. Conversely, 19.8% reported no allocation of time each week. About 16.9% of teachers indicated that 51% or more of their weekly teaching time is dedicated, suggesting a substantial commitment in certain institutions. Another 11.9% mentioned allocating 41% to 50% or 0% to 9% of their weekly time, indicating either no time or insufficient time designated in these schools.

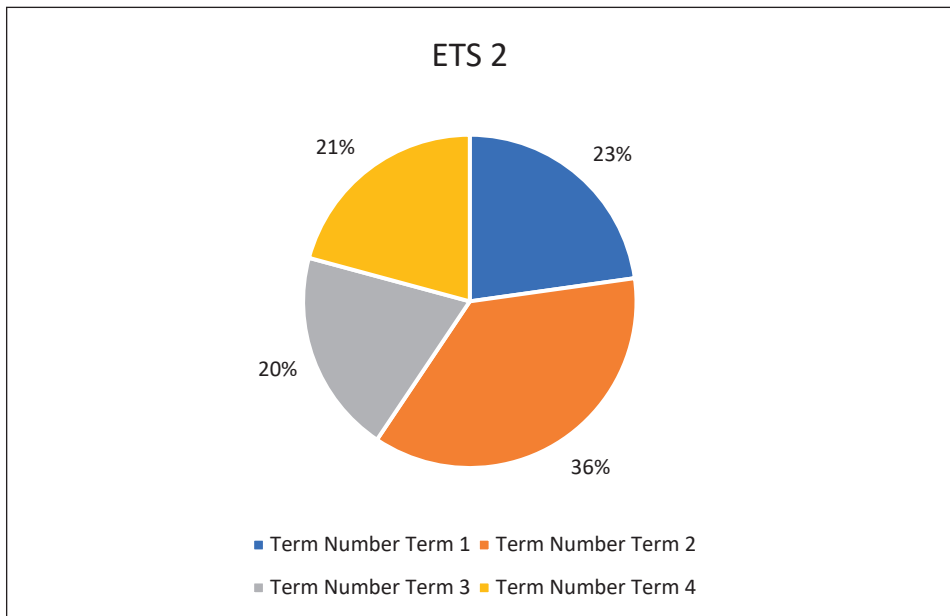
In the second question, teachers were asked to indicate the time available for teaching entrepreneurship education in the context of academic terms, and Figure 1 displays the distribution (in %) of the available time. The results show that approximately 36% reported having more time available during term two. In contrast, 23% identified term one as the period with the most available time for this subject.

In Question 3, teachers were asked to indicate the number of hours per week they would like to allocate to entrepreneurial teaching. The results shown in Figure 2 reveal that more than half (53.47%) preferred dedicating one to two hours a week to entrepreneurial teaching.

In Question 4, teachers were prompted to specify the days they would allocate for teaching entrepreneurship. The outcomes, illustrated in Figure 3, indicated that slightly less than half (43.6%) preferred to dedicate one to three days to entrepreneurship education.

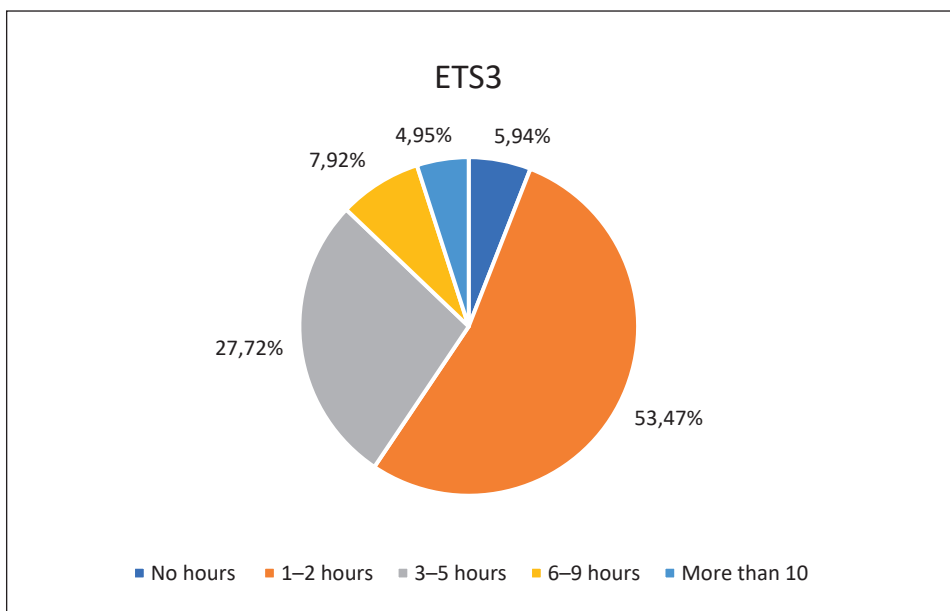
In Question 5, teachers were asked to outline the support they might need to improve their entrepreneurial teaching practices. The results revealed that less than half (45%) required further training to enhance their teaching proficiency. Additionally, 19% expressed the necessity for increased financial resources to support implementation and access to content and resources suitable for classroom use.

Figure 1. The percentage distribution of time available to teach entrepreneurship



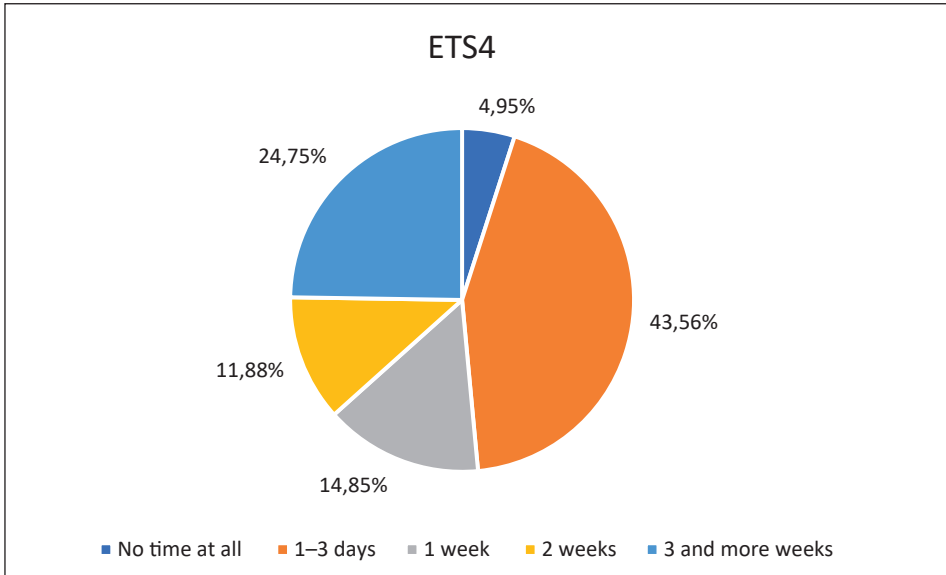
Source: Authors own work

Figure 2. Time in hours a week to teach entrepreneurship



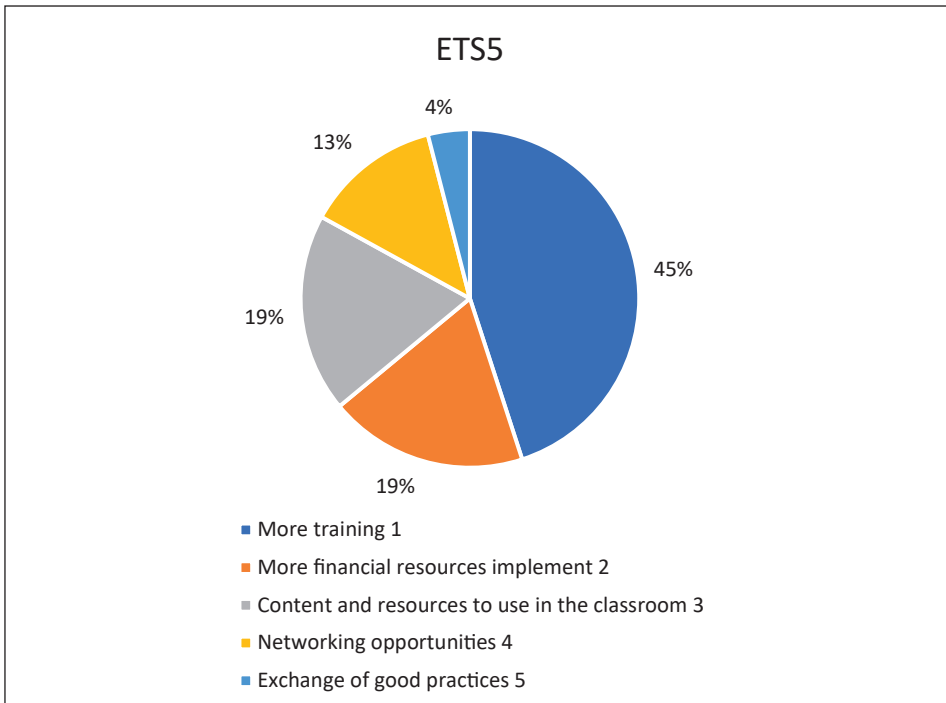
Source: Authors own work

Figure 3. The number of days to teach entrepreneurship



Source: Authors own work

Figure 4. Type of support needed to improve entrepreneurship teaching



Source: Authors own work

Discussion

Participating teachers identified several critical factors required for effective entrepreneurial teaching. They highlighted a need for more time to teach entrepreneurship education, emphasising the importance of sufficient time for effective instruction. Comparable concerns were observed in contexts like Kwazulu Natal, indicating a national issue (Dube, 2019). Furthermore, in the context of our research, a greater allocation of time, especially for hands-on components like the Business Day project, occurred during term two.

Training was another issue looked at. While less than half of the teachers felt they needed more training for improved entrepreneurship teaching, the study emphasised the importance of continuous professional development. Acknowledging the existence of training programs, research also underscores the importance of tailoring support and training to accommodate the varying needs of teachers at different stages for the successful implementation of entrepreneurship education (Oksanen, Oikkonen, Pihkala, 2023). Teachers expressed the need for financial resources as they facilitate collaborations with local businesses, enhancing the teaching process. The study reinforced the necessity of financial support from both government and the private sector (Ngcobo, Khumalo, 2022; Mamabolo, 2020).

A significant need for classroom resources and infrastructure was identified. To this end, a lack of resources can hinder the implementation of entrepreneurship education and affect teaching methods. The importance of adequate resources and infrastructure to foster success was corroborated by Essiet et al. (2024). Teachers also highlighted the importance of networking opportunities to enhance their knowledge and teaching practices, which are valuable tools for professional development and career advancement. These were also the findings of a study by Hardie, Lee and Highfield (2022) emphasising the potential benefits of establishing networks among local businesses, schools and other stakeholders.

In addition to the networks, there is the exchange of good practice, and some teachers expressed the need for this. The study noted the importance of sharing innovative teaching approaches and best practices (Blimpo, Pugatch, 2021), particularly within the Fourth Industrial Revolution and Education 4.0 (Nel-Sanders, Thomas, 2022). Accentuating innovation and best practices aligns with South African government initiatives to support entrepreneurship.

In conclusion, establishing effective entrepreneurship education requires addressing various factors, including time allocation, training, financial resources, classroom materials, networking opportunities and the exchange of good practices. These findings underscore the importance of a comprehensive approach to supporting teachers in delivering high-quality entrepreneurship education. By addressing these factors, South African schools can better equip students with the skills and mindset needed for success in an ever-changing global landscape.

Limitations of the study

Regarding limitations, the study could not incorporate a qualitative approach to gather teachers' perspectives on optimal methods for delivering entrepreneurship education. Additionally, excluding students from the study constituted a limitation, as their insights could have provided valuable contributions and enhanced the understanding of subject implementation dynamics.

Conclusion

This study examined the crucial aspects of entrepreneurship education within South African primary and secondary schools, focusing on teachers' perspectives in the Limpopo Province. The findings highlight the critical requirements for establishing effective entrepreneurial teaching and support. Time allocation, training, financial resources, classroom materials, networking opportunities and the exchange of good practices emerged as pivotal factors. The study revealed that teachers recognise the significance of entrepreneurship education for learners and express a need for adequate time to teach the subject comprehensively. While some teachers felt they needed additional training, the availability of professional development opportunities was acknowledged. Financial resources and classroom materials were identified as essential to facilitate practical and innovative teaching methods.

Furthermore, networking opportunities and sharing best practices were valuable tools to enhance teachers' knowledge and instructional approaches. These findings underline the importance of a holistic approach that addresses curriculum content and equips teachers with the necessary resources and skills. Establishing strong networks among teachers, local businesses, and other stakeholders can further enrich the teaching and learning experience and foster a culture of entrepreneurship from an early age. This study contributes to the broader discourse on entrepreneurship education by shedding light on teachers' perspectives in South African schools.

Recommendations

This research's findings can influence educational policies, curriculum design, and resource allocation to foster a more conducive environment for entrepreneurship education. Ultimately, the goal is to empower learners with the skills and knowledge needed to thrive in an increasingly competitive and dynamic global landscape.

Future research could look at replication and diversity to validate and extend the findings. It should replicate the investigation across diverse provinces and educational settings in South Africa, especially in rural areas. Other research could look at readiness and technology integration; thus, a comprehensive inquiry into the readiness of the Department of Basic Education to implement entrepreneurship as an explicit subject would provide valuable insights into institutional preparedness, challenges and opportunities.

Acknowledgements

The current project extends a master's dissertation, building upon the foundational research conducted during that study.

References

- Adeel, S., Daniel, A.D., Botelho, A. (2023). The effect of entrepreneurship education on the determinants of entrepreneurial behaviour among higher education students: A multi-group analysis. *Journal of Innovation and Knowledge*, 8(1), 100324. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jik.2023.100324>.
- Adenutsi, D.E. (2023). Entrepreneurship, Job Creation, Income Empowerment and Poverty Reduction in Low-Income Economies. *Theoretical Economics Letters*, 13(06), 1579–1598. DOI: <https://doi.org/10.4236/tel.2023.136089>.

- Altun, M. (2017). The Effects of Teacher Commitment on Student Achievement: A Case Study in Iraq. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, 7(11), 417–426. DOI: <https://doi.org/10.6007/ijarbs/v7-i11/3475>.
- Apuke, O.D. (2017). Quantitative Research Methods: A Synopsis Approach. *Kuwait Chapter of Arabian Journal of Business and Management Review*, 6(11), 40–47. DOI: <https://doi.org/10.12816/0040336>.
- Blimpo, M.P., Pugatch, T. (2021). Entrepreneurship education and teacher training in Rwanda. *Journal of Development Economics*, 149(March 2020), 102583. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2020.102583>.
- Budiarto, M.K., Rejekiingsih, T., Sudiyanto, S. (2021). Students' opinions on the need for interactive multimedia development for entrepreneurship learning. *International Journal of Evaluation and Research in Education*, 10(4), 1290–1297. DOI: <https://doi.org/10.11591/ijere.v10i4.21411>.
- Burton, S., Faller, F., Kaniki, A., Leitch, A., Ntshoe, I. (2022). Are South African doctoral qualifications educating the thinkers we need?. *South African Journal of Science*, 118(11–12), 10–13. DOI: <https://doi.org/10.17159/sajs.2022/14314>.
- Chimucheka, T. (2014). Entrepreneurship education in South Africa. *Mediterranean Journal of Social Sciences*, 5(2), 403–416. DOI: <https://doi.org/10.5901/mjss.2014.v5n2p403>.
- Choenyane, L.L. (2020). *The Effect of the socio-economic challenges of youth unemployment on the economy of South Africa, with a specific reference to Limpopo Province*. University of Limpopo.
- Deveci, I., Seikkula-Leino, J. (2018). A Review of Entrepreneurship Education in Teacher Education. *Malaysian Journal of Learning and Instruction*, 15(1), 105–148.
- Dorji, T. (2021). Content Analysis of Entrepreneurship Education in Primary and Secondary School Textbooks. *Research in Educational Policy and Management*, 3(1), 42–59. DOI: <https://doi.org/10.46303/repam.2021.3>.
- Dube, Z.T. (2019). *Exploring Business Studies Teachers' perspectives on teaching Grade 12 learners for entrepreneurship*. University of Kwazulu-Natal. Received from: http://www.gbbook.ir/index.php?name=فهرست کتب و کتابخانه و option=com_dbook&task=readonline&book_id=13650&page=73&chkhask=ED9C9491B4&Itemid=218&lang=fa&tmpl=component%0Ahttp://www.albayan.ae%0Ahttps://scholar.google.co.id/scholar?hl=en&q=APLIKASI+PENGENA.
- Du Toit, A., Gaotlhobogwe, M. (2018). A Neglected Opportunity: Entrepreneurship Education in the Lower High School Curricula for Technology in South Africa and Botswana. *African Journal of Research in Mathematics, Science and Technology Education*, 22(1), 37–47. DOI: <https://doi.org/10.1080/18117295.2017.1420007>.
- Essiet, I.A., Warner, E., Lander, N.J., Salmon, J., Duncan, M.J., Eyre, E.L.J., Barnett, L.M. (2024). Exploring Australian teachers' perceptions of physical literacy: a mixed-methods study. *Physical Education and Sport Pedagogy*, 29(1), 18–37. DOI: <https://doi.org/10.1080/17408989.2022.2028760>.
- Gamede, B.T., Uleanya, C. (2017). The role of entrepreneurship education in secondary schools at Further Education and Training phase. *Academy of Entrepreneurship Journal*, 23(2), 1–12.
- Gautam, K.M., Singh, K.S. (2015). Entrepreneurship Education: Concept, Characteristics and Implications for Teacher Education. *An International Journal of Education*, 5(March 2015), 21–35.
- Global Entrepreneurship Monitor. (2023). *Global Entrepreneurship Monitor 2022/2023 Global Report Adapting to a "New Normal."* London. Received from: <https://www.gemconsortium.org/reports/latest-global-report>.
- Hardie, B., Highfield, C., Lee, K. (2020). Entrepreneurship education today for students unknown futures'. *Journal of Pedagogical Research*, 4(3), pp. 401–417. DOI: <https://doi.org/10.33902/jpr.2020063022>.
- Hardie, B., Lee, K., Highfield, C. (2022). Characteristics of effective entrepreneurship education post-COVID-19 in New Zealand primary and secondary schools: a Delphi study. *Entrepreneurship Education*, 5(2), 199–218. DOI: <https://doi.org/10.1007/s41959-022-00074-y>.
- He, L., Zheng, L.J., Sharma, P., Leung, T.Y. (2024). Entrepreneurship education and established business activities: An international perspective. *The International Journal of Management Education*, 22(1), 100922. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.ijme.2023.100922>.

- Herschel, M., Galhardas, H, Reinwald, B., Fundulaki, I., Binnig, C., Kaoudi, Z., Collet, C. (2019). Stratified Random Sampling from Streaming and Stored Data. In: *Proceedings of the 22nd International Conference on Extending Database Technology (EDBT) Advances in Database Technology - March 26-29*. Lisbon, Portugal: Open Proceedings.
- Hicks, S.C., Peng, R.D. (2019). *Elements and Principles for Data Analysis*. Bloomberg: Bloomberg School of Public Health, 1–27. Received from: <http://arxiv.org/abs/1903.07639>.
- Huber, E., Harris, L., Wright, S., White, A., Radulescu, C., Zeivots, S., Cram, A., Rodzeli, A. (2024). Towards a framework for designing and evaluating online assessments in business education. *Assessment & Evaluation in Higher Education*, 49(1), 102–116. DOI: <https://doi.org/10.1080/02602938.2023.2183487>.
- Huizinga, T., Nieveen, N., Handelzalts, A. (2019). *Identifying Needs for Support to Enhance Teachers' Curriculum Design Expertise*. In: *Collaborative Curriculum Design for Sustainable Innovation and Teacher Learning* (eds.) J. PETERS, J. Voogt, and N.P. Roblin. Switzerland: Springer. DOI: <https://doi.org/10.1007/978-3-030-20062-6>.
- Johansen, V. (2018). *A multinational study of mini-company experiences: Summaries of three master student projects*. Eastern Norway Research Institute [Preprint].
- Kaur, P., Stoltzfus, J., Yellapu, V. (2018). Descriptive Statistics. *International Journal of Academic Medicine*, 4(1), 60–63. DOI: <https://doi.org/10.4103/IJAM.IJAM>.
- Lackeus, M. (2015). Entrepreneurship in education, Entrepreneurship360 Background Paper: *What, Why, When, How*. OECD & European Commission [Preprint].
- Mamabolo, A. (2020). The influence of school principals as potential entrepreneurial leaders on the emergence of entrepreneurial activities for school funding. *South African Journal of Education*, 40(4), 1–15. DOI: <https://doi.org/10.15700/saje.v40n4a2040>.
- Mandal, M. (2018). Role of teacher in teaching problem-solving skills. *Scholarly Research Journal for Interdisciplinary Studies*, 6(51), 12234–12240.
- Miço, H., Cungu, J. (2023). Entrepreneurship Education, a Challenging Learning Process towards Entrepreneurial Competence in Education. *Administrative Sciences*, 13(1), 1–21. DOI: <https://doi.org/10.3390/admsci13010022>.
- Mngoma, N.F., Ayonrinde, O.A. (2023). Mental distress and substance use among rural Black South African youth who are not in employment, education or training (NEET). *International Journal of Social Psychiatry*, 69(3), 532–542. DOI: <https://doi.org/10.1177/00207640221114252>.
- Mogliacci, R.J., Raanhuis, J., Howell, C. (2016). Supporting teachers in becoming agents of social cohesion: Professional development in post-apartheid South Africa. *Education as Change*, 20(3), 160–179. DOI: <https://doi.org/10.17159/1947-9417/2016/1482>.
- Nani, G.V. (2016). Entrepreneurial education in the school curriculum : in search of positioning in Zimbabwe. *Problems and Perspectives in Management*, 14(3), 67–72.
- Ncube, T.R. (2022). *The effectiveness of entrepreneurship education in selected high schools, TVET colleges, and public universities in KwaZulu-Natal Province*. Durban University of Technology.
- Nel-Sanders, D., Thomas, P. (2022). 'Nel-Sanders Africa's Public Service Delivery & Performance Review. *Africa's Public Service Delivery & Performance Review*, 10(1), 1–8.
- Netshidzivhani, V., Molaudzi, A.M. (2024). Assessing the Correlation Between School Resource Utilization and Learners' Success in South African Public Education: A Case of Limpopo Province. *International Journal of Social Science Research and Review*, 7(1), 77–90.
- Ngcobo, S., Khumalo, N. (2022). Benefits and Financial Implication of Entrepreneurship Education in South African Public Schools. *International Journal of Science and Research (IJSR)*, 691–697. DOI: <https://doi.org/10.21275/MR22426131033>.
- Ngcobo, S., Khumalo, N. (2022). Challenges of adopting entrepreneurship education as a strategic approach to unemployed youth in South Africa. *Technium Social Sciences Journal*, 29, 98–109. DOI: <https://doi.org/10.47577/tssj.v29i1.5430>. CITATION.

- North, E. (2002). A decade of entrepreneurship education in South Africa. *South African Journal of Education*, 22(1), 24–27.
- Nyawo, J.C., Mashau, P. (2019). An evaluation of the role of the cultural-heritage industry in the economy of South Africa. *African Journal of Hospitality, Tourism and Leisure*, 8(5), 1–13.
- Oksanen, L., Oikkonen, E., Pihkala, T. (2023). Adopting Entrepreneurship Education - Teachers Professional Development. *Entrepreneurship Education and Pedagogy*, 6(2), 276–298. DOI: <https://doi.org/10.1177/25151274221091698>.
- Olutuase, S.O., Brijlal, P., Yan, B. (2023). Model for stimulating entrepreneurial skills through entrepreneurship education in an African context. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 35(2), 263–283. DOI: <https://doi.org/10.1080/08276331.2020.1786645>.
- Phiri, A., Mukuka, D. (2017). *Does unemployment aggravate suicide rates in South Africa? Some empirical evidence*. Potchefstroom.
- Rosário, A.T., Raimundo, R. (2024). Sustainable Entrepreneurship Education: A Systematic Bibliometric Literature Review. *Sustainability*, 16(2), 784. DOI: <https://doi.org/10.3390/su16020784>.
- Sekhon, M., Cartwright, M., Francis, J.J. (2022). Development of a theory-informed questionnaire to assess the acceptability of healthcare interventions, *BMC Health Services Research*, 22(1), 1–12. DOI: <https://doi.org/10.1186/s12913-022-07577-3>.
- Statistics South Africa. (2023). *Quarterly Labour Force Survey QLFS Q1 2023, Quarterly Labour Force Survey (QLFS)*. Pretoria. Received from: [https://www.statssa.gov.za/publications/P0211/Media release QLFS Q1 2023](https://www.statssa.gov.za/publications/P0211/Media%20release%20QLFS%20Q1%2023).
- Tarhan, M. (2021). Entrepreneurship Skill in The Context of Teaching Programs: Case of Poland. *Educational Policy Analysis and Strategic Research*, 16(2), 25–45. Received from: <https://doi.org/10.29329/epasr.2020.345.2>.
- Valenciano, J.D.P., Uribe-Toril, J., Ruiz-Rea, J.L. (2019). Entrepreneurship and education in the 21st century: Analysis and trends in research. *Journal of Entrepreneurship Education*, 22(4).
- World Bank. (2021). Preparing and supporting teachers. *Support Learning from Home*, 66(3), 10–11. Received from: <https://thedocs.worldbank.org/en/doc/5d7bfa83cbafe469a1f9a5d591eb443-0140062021/original/preparing-supporting-teachers>.
- Zen, A., Kusumastuti, R., Metris, D., Gadzali, S.S., Muna, A., Ausat, A. (2023). Implications of Entrepreneurship Education as a Field of Study for Advancing Research and Practice, *Journal on Education*, 05(04), 11441–11453.

Samuel Ntsanwisi, Master's Degree in Film and Television and Master's Degree in Business Administration, Durban University of Technology, Faculty of Arts and Design, Department of Video Technology. Samuel Ntsanwisi holds dual master's degrees, one in Film and Television from the University of the Witwatersrand and another in Business Administration from the Tshwane University of Technology. With published articles, his enthusiasm lies in leveraging academia to empower youth by providing solutions to their challenges, a commitment rooted in his extensive experience in non-profit youth development.

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-0036-5491>

Address:

Samuel Ntsanwisi
Tshwane University of Technology
Faculty of Science
Curriculum Development & Support: eLearning
Pretoria West Campus, Building 5-221
407 Thabo Sehume St, Pretoria Central, Pretoria, 0001
e-mail: samueln@dut.ac.za

Sibongile Simelane-Mnisi, dr, the Tshwane University of Technology, Higher Education Development and Support, Curriculum Development and Support: eLearning Section. Dr Sibongile Simelane-Mnisi is a senior instructional designer and a part-time lecturer at the Tshwane University of Technology. She is a 21st-century teacher who is passionate about research. She supervises postgraduate students. She has authored and co-authored research articles and chapters in books published in South African and international peer-reviewed journals.

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4213-7959>

Address:

Sibongile Simelane-Mnisi
Tshwane University of Technology
Faculty of Science
Curriculum Development & Support: eLearning
Pretoria West Campus, Building 5-221
407 Thabo Sehume St, Pretoria Central, Pretoria, 0001
e-mail: simelanes@tut.ac.za

Iryna Manczak

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Polska ■ University of Economics in Krakow, Poland

Schronisko fundacji księcia Aleksandra Lubomirskiego dla chłopców jako przykład usługi społecznej realizowanej w Krakowie w XIX w.

The Shelter of the Prince Aleksander Lubomirski Foundation for Boys as an Example of a Social Service Implemented in Kraków in the 19th century

Streszczenie: W Krakowie w XIX w. działalność filantropijna przybierała różne formy oraz dotyczyła wybranych obszarów społeczno-gospodarczych. Jej przejawem było powoływanie fundacji prowadzących działalność wychowawczo-edukacyjną. Najczęściej fundacje te skupiały się na realizacji wybranych usług społecznych oraz oferowaniu wsparcia ubogiej młodzieży. Celem niniejszego opracowania jest zaprezentowanie działalności Schroniska fundacji księcia Aleksandra Lubomirskiego dla chłopców jako przykładu usługi społecznej realizowanej w Krakowie w XIX w. Artykuł ma charakter przeglądowy. W ramach przyjętej konwencji badawczej zwrócono uwagę na istotę działalności filantropijnej oraz jej rolę w analizowanym okresie historycznym. Zwrócono także uwagę na usługi społeczne oraz rolę podmiotów ekonomii społecznej w ich dostarczaniu. W dalszej części prezentowanych rozważań zarysowano sylwetkę fundatora omawianej fundacji. Główny trzon opracowania stanowi przybliżenie problematyki poświęconej zapisom fundacyjnym Aleksandra Lubomirskiego na rzecz schroniska dla chłopców. Na kanwie przeprowadzonych rozważań sformułowano odpowiedzi na postawione pytania badawcze.

Abstract: In Kraków in the 19th century, philanthropic activity took various forms and concerned selected socio-economic areas. A manifestation of this was the establishment of foundations dedicated to educational activities which often focused on implementing selected social services and supporting the poor. The purpose of this article is to present an overview of the activities of the Shelter Aleksander Lubomirski Foundation for Boys as an example of a social service provided in Kraków in the 19th century. Within the adopted research framework, attention has been paid to the essence of philanthropic activity and its role in the historical period analysed. Attention is also given to social services and the role of social economy entities in providing them. Following this, the founder's profile is outlined. The main body of the work is a presentation of the issues surrounding the Aleksander Lubomirski Foundation's bequests to establish a boys' hostel. Based on this discussion, the author has responded to the research questions.

Słowa kluczowe: Aleksander Lubomirski; ekonomia społeczna; filantropia; fundacja; schronisko dla chłopców; usługi społeczne

Keywords: Aleksander Lubomirski; foundation; hostel for boys; philanthropy; social economy; social services

Otrzymano: 12 marca 2024

Received: 12 March 2024

Zaakceptowano: 11 kwietnia 2024

Accepted: 11 April 2024

Sugerowana cytacja/Suggested citation:

Manczak, I. (2024). Schronisko fundacji księcia Aleksandra Lubomirskiego dla chłopców jako przykład usługi społecznej realizowanej w Krakowie w XIX w. *Przedsiębiorczość – Edukacja [Entrepreneurship – Education]*, 20(1), 109–122. <https://doi.org/10.24917/20833296.201.7>

Wstęp

W drugiej połowie XIX w. na ziemiach polskich rozwinęła się działalność dobroczynna. Najczęściej przybierała ona formę fundacji funkcjonujących na zasadach instytucji opiekuńczych. Powoływane instytucje pełniły głównie funkcje ośrodków społecznych oraz wychowawczych. Działalność filantropijna stanowiła ważki element życia społeczno-gospodarczego oraz wynikała z potrzeb nurtujących ówczesne społeczeństwo. Kierując się uniwersalnym podejściem, należałoby uznać, że w przeszłości oraz współcześnie działalność dobroczynna oznacza przyjmowanie postawy przyjaznej ludziom oraz ukierunkowanej na ich wspólne dobro. W średniowieczu dowodem na jej istnienie był mecenat królewski, rycerski, mieszczański, czy też kościelny (Davies, 2014).

W Krakowie za jedną z najstarszych placówek opiekuńczych należy uznać nieistniejący już szpital św. Ducha przy ul. Szpitalnej. W 1244 r. biskup Jan Prandota przeniósł zgromadzenie zakonne św. Ducha z Prądnika do Krakowa. Szpital ten pełnił funkcję przytułku dla porzuconych dzieci oraz osób chorych fizycznie i psychicznie (Lipiński, 2010: 159–162). W literaturze przedmiotu zauważa się, że aż do XIX w. przedsięwzięcia filantropijne w zakresie opieki społecznej nie były podejmowane przez państwo. W związku z tym pomoc ubogim była świadczona za pośrednictwem inicjatyw prywatnych lub tych podejmowanych przez kongregacje religijne (Zbyrad, 2016: 396). W XIX w., w warunkach rodzącego się i rozwijającego się kapitalizmu, poprzez działalność dobroczynną łagodowano nierówności społeczne oraz likwidowano najbardziej drastyczne przejawy nędzy (Purchla, 1989: 25). Coraz częściej organizowano bezpłatną edukację, budowano infrastrukturę komunikacyjną, w tym linie kolei żelaznych. Ale ani państwo, ani organizujący się obywatele nie mogli wszystkim pomóc, stąd duża i rosnąca wcześniej liczba ludzi nieprzystosowanych, z marginesu, zagubionych, biednych czy przegranych (Chwalba, 2011: 26). Warto też zwrócić uwagę na fakt, że od 1863 r. w zaborze austriackim obowiązywała ustawa o gminach. Ten akt prawny nakładał obowiązek udzielenia wsparcia osobom potrzebującym. Do grona uprawnionych zaliczono m.in. ubogich, porzucone dzieci, osoby kalekie i nieuleczalnie chore (Zbyrad, 2016). Można także postawić tezę, że działalność dobroczynna była nieodłącznym elementem kształtującego się nowego porządku gospodarczego. Zatem była nie tylko potrzebna, ale również – konieczna. W XIX w. inicjowanie tego rodzaju działalności zastępowały zadania realizowane współcześnie przez państwo w ramach polityki społecznej.

Były one także przykładem świadczenia usług społecznych przez podmioty, które aktualnie reprezentują środowisko ekonomii społecznej.

Celem artykułu jest zarysowanie działalności Schroniska fundacji księcia Aleksandra Lubomirskiego przy ulicy Rakowieckiej jako przykładu usługi społecznej realizowanej w Krakowie w XIX w. Podjęto próbę skonfrontowania analizowanej problematyki z jej współczesnym postrzeganiem. Na potrzeby prowadzonych rozważań przyjęto następujące pytania badawcze:

- Jaka była rola działalności filantropijnej prowadzonej w XIX w. w Krakowie?
- Które podmioty ekonomii społecznej można wskazać jako związane z dostarczaniem usług społecznych?
- W jaki sposób zorganizowano proces wychowawczy w badanej placówce opiekuńczej?

Odpowiedzi na wyżej przyjęte pytania badawcze postanowiono sformułować na podstawie wyników krytycznej analizy wybranych pozycji z literatury przedmiotu.

Filantropia jako obiekt badań

Podjęte rozważania stanowią ważki wątek z punktu widzenia nauk społecznych (Barman, 2017). Niewątpliwie są także domeną takich dyscyplin naukowych, jak pedagogika, historia gospodarcza oraz ekonomia społeczna. Rozważania te dotyczą tych problemów społecznych, które nie tracą na swojej aktualności wraz z biegiem czasu oraz stanowią przyczynek do prowadzenia dyskusji naukowej i społecznej. Warto dodać, że we współczesnym krajobrazie społeczno-kulturowym „zorganizowane inicjatywy charytatywne zyskują coraz większy wpływ na polepszenie sytuacji osób najbardziej potrzebujących czy zmianę podejścia do innych istot żywych i użytkowania zasobów naturalnych i kulturowych świata” (Dziarnowska, 2020: 163). W celu zrealizowania przyjętych założeń badawczych postanowiono zdefiniować pojęcie działalności filantropijnej.

Do najstarszych pojęć znamionujących cechy istotne w pracy na rzecz osób potrzebujących należy zaliczyć filantropię i dobroczynność. Można je uznać za historyczne podwaliny współczesnego wolontariatu (Kabzińska, 2012: 8). Przywołane kategorie pojęciowe należałoby rezerwować dla aktywności bezinteresownej, podejmowanej z pobudek zarówno religijnych, jak i świeckich, nastawionej na dobro wspólne (Leś, 2001: 17). W literaturze przedmiotu zwraca się uwagę na różnice pomiędzy filantropią a dobroczynnością. Pierwsze wyróżnione pojęcie wywodzi się z kultury antycznej, w tym swoje inspiracje czerpie z idei humanistycznej. Z kolei dobroczynność kojarzona jest z religią i oznacza nakaz wiary w zakresie udzielania opieki najuboższym (judaizm, chrześcijaństwo i islam) (Leś, 2001: 17). Filantropia dotyczy przedsięwzięć o charakterze świeckim (Markiewiczowa, 2010: 273). Termin ten jest przykładem jednej z najstarszych form angażowania środków pochodzących z działalności gospodarczej w inicjatywy na rzecz „dobra społecznego” (Dąbrowski, 2013: 85). W znaczeniu ogólnym dobro definiowane jest jako wartość postrzegana pozytywnie, stanowiąca przedmiot i cel ludzkich dążeń i pragnień lub wszystko to, czemu wartość taka jest przypisywana (Bajak i in., 2022: 56). Jego egzemplifikacją jest opieka społeczna. Pozostając w zgodzie z zaprezentowanymi stanowiskami, można uznać, że w ujęciu współczesnym „niesienie pomocy drugiemu człowiekowi nie jest zastrzeżone dla jednej grupy, co więcej, powinno być realizowane przez wszystkie środowiska, jako wyraz solidarności społecznej i odpowiedzialności za drugiego człowieka” (Partyka, 2017: 107).

Mimo wyżej zgłoszonych różnic definicyjnych każda z omawianych kategorii pojęciowych dotyczy działalności szlachetnej, potrzebnej oraz niesłuchanie istotnej z punktu widzenia rozwiązywania problemów społecznych. W średniowiecznej Europie ubóstwo należało do tych zjawisk społecznych, które w pierwszej kolejności decydowały o rozwoju zinstytucjonalizowanych działań dobroczynnych (Leś, 1999). Ich niekwestionowanym inicjatorem był Kościół katolicki. Jednak pod wpływem prądów humanizmu oświeceniowego narodził się ruch filantropów, którzy zainicjowali oryginalną koncepcję instytucji edukacyjno-opiekuńczych. Dowodem ich działalności są założone przez nich szkoły, zakłady dla ubogich dzieci i młodzieży. W tego rodzaju placówkach obowiązywały takie zasady, jak posłuszeństwo, dyscyplina pracy oraz posłuch dla prawa (Górecki, 2013: 54–55). W XVIII i XIX w. rozwijały się, powstające z inspiracji laickich, organizacje filantropijne, co nie przeszkadzało w kontynuacji wielu tradycyjnych form działalności charytatywnej (Leś, 1999: 5). W tym czasie zrodziła się koncepcja polityki społecznej państwa. Najczęściej przejawiała się ona w powoływaniu instytucji publicznych sprawujących opiekę oraz nadzór nad podmiotami oraz organizacjami filantropijnymi. W ośrodkach miejskich inicjatorzy działalności dobroczynnej wywodzili się z nowej warstwy społecznej, tj. burżuazji. Do jej reprezentantów można zaliczyć urzędników, lekarzy, nauczycieli czy też przedsiębiorców (Partyka, 2017: 12).

Uzupełnieniem przedstawionego, krótkiego rysu historycznego może być współczesne spojrzenie na działalność filantropijną. Działalność ta traktowana jest jako wielowiekowa metoda przekazywania wartości pokoleniom w celu tworzenia trwałego dziedzictwa, które często ma charakter ponadczasowy (Boyles, 2022). Współcześnie w przedsięwzięcia z obszaru filantropii angażują się różne grupy interesariuszy. Można do nich zaliczyć osoby indywidualne, fundacje oraz przedsiębiorstwa (Barman, 2017: 274). Co istotne, filantropię coraz częściej rozumie się w kategoriach przemysłanego działania, które ma rozwiązać konkretny problem społeczny. Generalna tendencja pokazuje, że inicjatywy filantropijne realizowane są także w ramach fundacji. Z badań przeprowadzonych przez Edukacyjną Fundację im. Romana Czerneckiego wynika, że pojęcie to obejmuje zarówno formy zinstytucjonalizowane: fundacje non-profit, fundusze filantropijne (donor-advised funds), fundacje korporacyjne, fundusze lokalne, jak i indywidualne akty dobroczynne (*Filantropia w Polsce...*, 2022).

W świetle zgłoszonych uwag można stwierdzić, że filantropia stanowi przykład kategorii badawczej powiązanej ze wspieraniem inicjatyw, które skupiają się na rozwiązywaniu problemów społecznych.

Rola działalności filantropijnej w Krakowie

Warto zwrócić uwagę na fakt, że w Polsce w okresie zaborów inicjatywy o charakterze społecznym nakierowane na niesienie pomocy ubogim i dotkniętym przez los dzieciom odgrywały pozytywną rolę w zachowaniu tożsamości narodowej (Markiewiczowa, 2010: 283). Jednak działalność filantropijna w dużej mierze dotyczyła Galicji (Barnaś-Baran, 2017). Pośród licznych rodzajów recepcji tej habsburskiej prowincji szczególne miejsce zajmuje w historycznych wspomnieniach jej topos przytułku dla ubogich¹ (Kaps, 2014: 171). Problematyka poświęcona ubogim i organizacji opieki nad nimi rozpatrywana jest jako jeden z kluczowych tematów nad przemianami społeczno-gospodarczymi w Galicji (Broński, 2008: 9). W Galicji działalność dobroczynna rozwinęła się głównie w Krakowie

¹ Stało się tak za sprawą publikacji Szczepanowskiego (1881).

i we Lwowie. Analiza porównawcza rozwoju obu galicyjskich metropolii na przełomie XIX i XX w. ujawnia głównie ich komplementarność (Purchla, 2003: 81–90). Wskutek tego w wyróżnionych miastach można wskazać analogiczne inicjatywy społeczne podejmowane w analizowanym okresie historycznym, w tym także w zakresie działalności dobroczynnej. Zdaniem J. Hrycak (2014: 115) Galicja jest przykładem regionu historycznego, którego znaczenie przewyższa jego rozmiary czy status. Niewątpliwie jej wyjątkowa pozycja sprzyjała także powstawaniu placówek opiekuńczych o charakterze charytatywnym. Według E. Brixia (2014: 99–105), Galicja stanowiła ważny i pozytywny element regionalnej tożsamości południowej części Polski, jak również zachodniej Ukrainy, wykorzystywany w celu wzmocnienia kulturalnych relacji między Polską, Ukrainą a Austrią.

Od czasów średniowiecza przez wieki porzucenie dziecka było skutkiem (Kolankiewicz, 2006):

- braku akceptacji dla dzieci urodzonych poza małżeństwem,
- niemożności wychowania dziecka z powodu biedy,
- niepełnosprawności rodziców lub niepełnosprawności dziecka,
- braku umiejętności lub chęci wychowania dziecka,
- izolacji społecznej, samotności,
- skrajnego zaniedbania dziecka.

Przesłankę rozwoju systemu opieki nad dziećmi w Krakowie i we Lwowie upatruje się w dobie autonomii galicyjskiej. Jednak w Galicji system ten miał charakter rozproszony i nieskoordynowany. Podejmowane działania głównie dotyczyły sierot (Łapot, 2021: 72). W 1816 r. rozpoczęło działalność Krakowskie Towarzystwo Dobroczynności, które zajęło się głównie ludźmi starymi, kalekami oraz chorymi. Należy dodać, że pod opieką towarzystwa znalazły się także sieroty w wieku od kilku do kilkunastu lat (Barnaś-Baran, 2017: 19). W Krakowie miano jednej z pierwszych instytucji założonych wyłącznie dla sierot i opuszczonych chłopców można przypisać inicjatywę powołanej przez Piotra Michałowskiego w 1848 r., która była nazywana Zakładem św. Józefa dla Osieroconych Chłopców. Fundator, pełniący funkcję prezesa Rady Administracyjnej Krakowa, przeznaczył swoją pensję na utrzymanie sierot. Zgodnie z wolą darczyńcy, powstał dom dla chłopców-sierot, w którym organizowano dla nich naukę rzemiosła. Zakład ulokowano w gmachu z wielkim ogrodem, przy ul. Karmelickiej (Bima, 1996). Ksiądz Kazimierz Siemaszko, przy wsparciu misjonarzy, założył przy ul. Krzywej w 1876 r. świetlicę, która oferowała opiekę, posiłek oraz możliwość uczenia się czytania i pisania². W latach 1874–1876 z funduszy prywatnych wybudowano szpital dziecięcy im. św. Łazarza (Witek, 1992).

Wśród krakowskich zapisów fundacyjnych wyróżniają się te poczynione przez Ludwika i Annę Helclów oraz księcia Aleksandra Lubomirskiego. Pierwsza z wyróżnionych fundacji przyczyniła się do powstania jednego z najnowocześniejszych zakładów przeznaczonych dla ubogich w ówczesnej Europie (Basista, 2013; Witek, 1992: 352). Wskazane przedsięwzięcia można określić jako inwestycje cywilizacyjne, gdyż sprzyjały one podnoszeniu poziomu życia mieszkańców stolicy Małopolski (Dybiec, 2011: 40). We wrześniu 1880 r. krakowski „Czas” doniósł, że książę na stałe mieszkający w Paryżu zrobił dwumilionowy zapis na instytucje dobroczynne. Był to zapis na rzecz założenia schroniska dla zaniedbanych chłopców i należy go uznać za jedną z ważniejszych indywidualnych fundacji, jakie miały miejsce w mieście pod koniec XIX wieku (Ślęczka, 2011: 265). Była to wyjątkowo ważna

² Ostatecznie instytucję przeniesiono na ul. Długą oraz nadano jej nazwę Dom schronienia i dobrowolnej pracy dla biednych i opuszczonych chłopców (Ślęczka, 2011).

inicjatywa nie tylko w Krakowie, ale również w Polsce³.

Podsumowując dotychczas przeprowadzone rozważania, można stwierdzić, że działalność filantropijna w XIX w. w Krakowie przybierała różnorakie formy. Skupiała się ona także na kwestiach związanych z edukacją oraz kształtowaniem instytucji wykonujących zadania w tym obszarze. Warto podkreślić, że w wyniku fundacji powstały nie tylko instytucje opiekuńcze, ale także obiekty, które na trwałe wpisały się w tkankę miejską. Budynki wybudowane w ramach zapisów fundacyjnych służą stolicy Małopolski oraz stanowią ważny element tożsamości lokalnej. Jako przykład można wskazać inicjatywę Aleksandra Lubomirskiego.

Usługi społeczne i rola podmiotów ekonomii społecznej w ich dostarczaniu

Problematyka artykułu wpisuje się w zakres ekonomii społecznej, a także wskazuje na przykład inicjatywy związanej z oferowaniem usług społecznych w XIX w. w Krakowie. Ekonomia społeczna traktowana jest jako atrakcyjna alternatywa dla transferów socjalnych oraz obszar komplementarny wobec istniejących reguł rynkowych (Krzyminiewska, 2015: 190). W literaturze przedmiotu przyjmuje się, że wyróżniona kategoria badawcza obejmuje „każdą działalność ekonomiczną, w której zakłada się osiągnięcie zysku w sensie społecznym, a nie czysto ekonomicznym” (Sanetra-Półgrabi, 2013: 124). W rozważaniach z obszaru ekonomii społecznej poświęca się uwagę kwestiom związanym ze wsparciem udzielanym osobom, które znalazły się w niekorzystnej sytuacji, czy też nie są w stanie samodzielnie znaleźć pracy i zdobyć środków na utrzymanie siebie i swoje rodziny (Chrzanowski, Zawada, 2020: 281). Do grona podmiotów ekonomii społecznej zaliczane są m.in. organizacje pozarządowe (Abucewicz, 2022; Moroń, 2018; Sanetra-Półgrabi, 2013). W ramach prowadzonej działalności organizacje te skupiają się głównie na dostarczaniu usług społecznych czy podejmują próby rozwiązywania problemów społecznych.

Problematyka usług społecznych ma znamiona ważkiej kategorii badawczej w rozważaniach z obszaru dyscyplin społecznych (Grewiński, 2022). Najczęściej obrazują one procesy, które świadczone są przez daną jednostkę na rzecz innego podmiotu w wyniku wystąpienia określonego ryzyka socjalnego. Do grupy wspomnianego ryzyka kwalifikują się takie przykłady, jak choroba, niepełnosprawność, starość, bezrobocie czy też wykluczenie społeczne. Można uznać, że usługi społeczne mają na celu zaoferowanie wsparcia społecznego (środowiskowego, personalnego) w następujących obszarach życia społecznego: bezpieczeństwo ekonomiczne, zdrowie, opieka, bezpieczeństwo w środowisku zamieszkania, czas wolny, edukacja oraz mieszkalnictwo (Ura, 2021: 757).

Od 2020 r. obowiązuje ustawa o realizowaniu usług społecznych przez centrum usług społecznych. Zgodnie z obowiązującym porządkiem prawnym ustawowe zdefiniowanie usług społecznych należy rozpatrywać jako jeden z warunków wprowadzenia do krajowego systemu prawnego jednostek organizacyjnych, świadczących usługi społeczne na rzecz społeczności lokalnej, tj. centrum usług społecznych. Z przyjętych rozwiązań ustawowych wynika, że samorząd gminny może utworzyć jednostkę organizacyjną dedykowaną zaspokajaniu potrzeb wspólnoty samorządowej w zakresie określonych usług społecznych, a jednocześnie koordynowaniu świadczenia tych usług na terenie gminy (Wiśniewski, 2022: 69). Warto nadmienić,

³ W 1888 r. książę Aleksander Lubomirski dokonał drugiego zapisu na rzecz zaniedbanych dziewcząt. W ramach jego kolejnej fundacji powstało schronisko dla dziewcząt w krakowskich Łągiewnikach.

że decyzja o utworzeniu i prowadzeniu tego rodzaju jednostki stanowi przykład wyłącznej kompetencji gminy oraz ma charakter zadania własnego o charakterze fakultatywnym.

Aleksander Lubomirski – sylwetka filantropa

Aleksander Lubomirski wywodził się z rodu szlacheckiego o bogatej genealogii (Górzyński, 2009: 235–237). Ród ten od czasów średniowiecza był związany z Krakowem oraz Małopolską. Za twórcę jego potęgi uważa się Sebastian Lubomirskiego, który pełnił funkcję żupnika krakowskiego oraz kasztelana wojnickiego (Ślęczka, 2011: 266). Szlachcic ten, pomnożywszy swój majątek, zakupił zamek w Wiśniczu (Szlezzynger, 2013: 26) oraz nieruchomości przy Rynku Głównym w Krakowie, w tym kamienicę Pod Baranami⁴.

Aleksander Lubomirski był najmłodszym synem Franciszka Ksawerego oraz arystokratki rosyjskiej Marii Naruszkin. Książę kształcił się w Petersburgu oraz był kamerjunkerem dworu carskiego. Jednak w młodym wieku arystokrata porzucił dwór petersburski i przeniósł się na stałe do Paryża. W stolicy Francji nie utrzymywał kontaktów z polską emigracją polityczną. Aleksandra Lubomirskiego łączyły najprawdopodobniej związki z rodziną Branickich z Montresor, która prowadziła rozległe interesy finansowe (Purchla, 1993: 13). Na tej podstawie można domniemywać, że dzięki przebywaniu w przedsiębiorczym środowisku młody arystokrata mógł rozwijać swój talent do pomnażania funduszy na rynkach finansowych, co utarowało mu drogę w przyszłości. Aleksander Lubomirski dorobił się olbrzymiego majątku na akcjach Kanału Sueskiego, głównie dzięki spekulacjom giełdowym. Książę zmarł bezpotomnie w 1893 r. Został pochowany na cmentarzu Père-Lachaise. Swoje olbrzymie majątek zapisał rodzinie, m.in. znanemu mecenasowi muzyki i współtwórcy warszawskiej Filharmonii Narodowej, Władysławowi Lubomirskiemu (Purchla, 1993: 23).

Schronisko dla zaniedbanych chłopców

Od momentu ogłoszenia decyzji Aleksandra Lubomirskiego minęło jeszcze kilka lat, zanim rozpoczęto realizację zapisu fundacyjnego. W 1885 r. w ambasadzie austriacko-węgierskiej, w obecności namiestnika Galicji, Filipa Zaleskiego, dobroczyńca podpisał akt fundacyjny, mocą którego sumę 2 mln franków (równowartość ponad 982 tys. złr⁵) przekazano rządowi austriackiemu z przeznaczeniem na urządzenie i utrzymanie schroniska dla chłopców (Purchla, 1993: 11). Co ważne, fundator określił również cele działalności instytucji, jej szczegółową charakterystykę oraz miejsce usytuowania. Zgodnie z jego wolą podopiecznymi fundacji mogli być chłopcy, których uznano za porzuconych, oraz chłopcy złego prowadzenia się. Powołane schronisko było przeznaczone dla wyznawców religii katolickiej. Jego kluczowym celem było prowadzenie działalności o charakterze wychowawczym oraz przygotowanie wychowanków do rzemiosła. Warto podkreślić, że od pensjonariuszy nie pobierano żadnych opłat za pobyt.

Fundator nieprzypadkowo ulokował swoje dzieło w Krakowie. W drugiej połowie XIX w. stolica Małopolski urosła do rangi symbolu narodowego. W konsekwencji symbolika dawnej stolicy królów Polski pełniła funkcję pozaekonomicznych czynników napędzających jej rozwój społeczno-gospodarczy (Purchla, 1990: 58–62). Ponadto przyciągała

⁴ Ponadto z własnych środków ufundował i wyposażył kaplicę w kościele dominikanów.

⁵ Złoty reński był jednostką monetarną krajów niemieckich, w tym do 1892 r. Austro-Węgier.

uwagę potencjalnych filantropów oraz kapitał niezbędny do finansowania różnorodnych przedsięwzięć o charakterze społecznym. Książę Aleksander Lubomirski całe swoje życie spędził poza Polską, ale zdawał sobie sprawę z wyjątkowej pozycji Krakowa⁶. Można domniemywać, że z tego powodu wybrał to miasto na miejsce powstania instytucji wychowawczej. Realizacja zapisów fundacyjnych księcia Aleksandra Lubomirskiego wiązała się z wytypowaniem działki, na której powstanie schronisko, oraz ze zorganizowaniem konkursu na jego projekt architektoniczny⁷. Ostatecznie zdecydowano, że dzieło wielkiego filantropa winno powstać przy ul. Rakowickiej. Rozpisano też konkurs architektoniczny na projekt schroniska, który był pierwszym (od czasów dyskusji nad kształtem przebudowy Sukiennic w latach 60. XIX w.) wydarzeniem tego typu w Krakowie⁸ (Purchla, 1993: 19). Konkurs uznano za ważne wydarzenie artystyczne dla Krakowa, ale przede wszystkim – dla Galicji⁹. Zwycięskim projektem okazało się wspólne dzieło Tadeusza Stryjeńskiego i Władysława Ekielskiego (Lameński, 2007: 4).

Architekci przygotowali projekt obiektu zwieńczonego kopułą, mającego wyraźne cechy neorenesansowe. Na fasadzie umieszczono dwie rzeźby symbolizujące miłosierdzie i pracę wychowawczą (dzieła zaprojektowane przez Zygmunta Langmana i Alfreda Dauna) (Rożek, 2000: 483). Omawiana budowla uznawana jest za jeden z najlepszych projektów realizowanych w Krakowie pod koniec XIX w. (rycina 1). Prace budowlane zostały rozpoczęte w 1891 r., natomiast pierwszych wychowanków przyjęto trzy lata później. Władzę nad schroniskiem oraz fundacją sprawował namiestnik Galicji, jednak bezpośrednią funkcję administracyjno-wychowawczą nad zakładem sprawował dyrektor mianowany przez namiestnika. Nowo otwarte schronisko stanowiło przykład nowoczesnej instytucji opiekuńczej. Przejawiało się to zarówno w stosowanych tam metodach wychowawczych, jak również w wyposażeniu budynku. Z kolei skupienie uwagi na źródłach finansowania fundacji prowadzi do wniosków, że Aleksander Lubomirski zagwarantował je w postaci funduszu żelaznego ulokowanego w wysokoprocentowych papierach wartościowych. W konsekwencji odsetki z funduszu żelaznego wystarczały na pokrycie kosztów schroniska (Purchla, 1993: 31). Zarząd omawianej fundacji sprawował namiestnik Galicji i Wielkiego Księstwa Krakowskiego, który czuwał nad wykonaniem postanowień aktu fundacyjnego.

Do schroniska przyjmowano ośmioletnich chłopców, którzy mogli w nim przebywać do ukończenia osiemnastego roku życia. Do grona wychowanków mogli dołączyć wyznawcy religii katolickiej z terenów Galicji (Purchla, 1993: 11). W ramach fundacji funkcjonowała czteroklasowa szkoła ludowa, w której prowadzono nauczanie z zakresu muzyki, rolnictwa i ogrodnictwa. Do obowiązków wychowanków należało również uczestnictwo w zajęciach o charakterze praktyczno-technicznym. Zajęcia te określano jako slöjd, czyli roboty ręczne¹⁰. Zakładały one powiązanie w procesie elementarnego nauczania, pracy rąk za pomocą prostych narzędzi z pracą umysłową na lekcjach fizyki, geometrii i z wychowaniem estetycznym odbywającym się na godzinach rysunku (Łuka, 2010: 151). Jest

⁶ W literaturze przedmiotu za jeszcze jedną przyczynę fundacji wskazuje się potrzebę zadośćuczynienia syna za błędy ojca. Franciszek Ksawery Lubomirski, służąc w wojsku carskim, zasłynął z działań mających na celu szerzenie prawosławia na Ukrainie oraz tępienie miejscowych katolików i unitów.

⁷ Zadanie to zostało zlecone ówczesnemu prezydentowi Krakowa, Feliksowi Szlachtowskiemu.

⁸ Wśród prac konkursowych znalazły się projekty tak wybitnych architektów reprezentujących głównie lokalne środowisko, jak Tomasz Pryliński, Jan Zawiejski oraz Józef Pokutyński.

⁹ Odnotowano także wysoki poziom artystyczny nadesłanych prac.

¹⁰ Koncepcja zrodziła się w szkołach elementarnych oraz seminariach nauczycielskich w Finlandii.

Rycina 1. Budynek Schroniska fundacji księcia Aleksandra Lubomirskiego (stan obecny)



Źródło: Fot. Piotr Malec

to przykład wdrożenia innowacyjnego rozwiązania w zakresie nauczania oraz kształcenia wychowanków fundacji.

Program nauczania przewidywał także rozwój fizyczny chłopców. Prowadzeniu zajęć ruchowych sprzyjały tereny rekreacyjne wokół obiektu, sala gimnastyczna oraz kryta pływalnia¹¹. Po ukończeniu szkoły ludowej młodzież pozostawała w schronisku oraz mogła praktykować w warsztatach krakowskich rzemieślników. Najzdolniejsi wychowankowie kontynuowali naukę w szkołach wydziałowych – przemysłowej i handlowej – oraz w konserwatorium muzycznym (Purchla, 1993: 33). Z końcem XIX w. w schronisku przebywało 120 chłopców. Zakład wzbudzał ogromne zainteresowanie wśród potencjalnych wychowanków, wskutek czego jego dyrekcja otrzymywała bardzo dużo zgłoszeń, co przewyższało dostępne warunki zakwaterowania. Opieka nad najmłodszymi wychowankami została powierzona Zgromadzeniu Sióstr Miłosierdzia św. Wincentego a Paulo, natomiast starszymi chłopcami opiekowali się wychowawcy oraz nauczyciele szkoły ludowej. W 1911 roku do prowadzenia schroniska zostało wyznaczone Zgromadzenie św. Jana Bosko¹².

¹¹ Nad rozwojem fizycznym wychowanków zakładu czuwał pionier nowoczesnego wychowania fizycznego – Henryk Jordan.

¹² Warto dodać, że twórca przywołanego zgromadzenia był także autorem nowej metody wychowawczej, tzw. systemu prewencyjnego. Zgodnie z przyjętym założeniem wychowanie determinuje przemiany społeczne. Zatem starano się wpływać na zaniedbane młode pokolenie przez eksponowanie miłości, rozumu i religii (Markiewiczowa, 2010: 280).

Działalność fundacji Aleksandra Lubomirskiego przerwała I wojna światowa, gdyż z wybuchem tego konfliktu zbrojnego zostało ono przekształcone na szpital dla zakaźnie chorych. Ponadto w wyniku powojennej inflacji zdevaluował się kapitał zakładowy. W konsekwencji po zakończeniu wojny nie było możliwe prowadzenie schroniska zgodnie z wolą jego fundatora. Jego działalność została wznowiona dopiero w 1925 r. Wraz z wybuchem II wojny światowej ponownie przerwano funkcjonowanie zakładu wychowawczego. W okresie powojennym podjęto próbę reaktywacji fundacji. Ostateczne rozwiązanie działalności schroniska miało miejsce w 1952 r. – dekretem rządu PRL przypieczętowano zamknięcie fundacji wielkiego filantropa (Filar, 2023). W tym samym roku budynki przy ul. Rakowickiej zostały przekazane Wyższej Szkole Ekonomicznej, obecnie Uniwersytetowi Ekonomicznemu w Krakowie.

Dyskusja uzyskanych wyników

W prezentowanym artykule postanowiono pochylić się nad problematyką, która jest istotna z punktu widzenia nie tylko przedsięwzięć filantropijnych zrealizowanych XIX w. w Krakowie, ale także organizacji pierwszych placówek zakładających wyrównywanie szans. Zatem można uznać, że podjęte rozważania wpisują się w zakres ekonomii społecznej oraz świadczenia usług społecznych w ramach powołanej fundacji. Ponadto dzieło Aleksandra Lubomirskiego egzemplifikuje działania na rzecz organizacji instytucji wychowawczej w okresie historycznym naznaczonym wieloma wyzwaniami społecznymi oraz powiązanych z tworzeniem podstaw kształcenia młodzieży pozbawionej możliwości w tym zakresie. Na kanwie przeprowadzonych rozważań stwierdzono, że w drugiej połowie XIX w. działalność filantropijna w Krakowie stanowiła przykład ważnych inicjatyw podejmowanych przez osoby świeckie. Wśród zrealizowanych fundacji wyróżnia się przedsięwzięcie Aleksandra Lubomirskiego. Jego zapis fundacyjny umożliwił powołanie schroniska dla zaniedbanych chłopców. Powstanie placówki spotkało się z pozytywnym odbiorem społecznym, w tym w środowisku potencjalnych wychowanków.

Fundacja zakładała wybudowanie atrakcyjnego obiektu architektonicznego. Współcześnie jest on przykładem inicjatywy z zakresu rozwoju urbanistycznego Krakowa, która przyczyniła się do rekompensaty jego ówczesnej ekonomicznej słabości (Purchla, 1989: 266). Działalność schroniska była także zorganizowana w nowoczesny sposób. Jego wychowankowie mogli uczyć się nie tylko podczas zajęć szkolnych, ale także w trakcie aktywności praktyczno-technicznych. Zgodnie z założeniami koncepcji słojd proces wychowawczy zakłada wykorzystanie pracy rąk w celu rozwijania umiejętności zarówno fizycznych, jak i umysłowych, które będą przydatne w przyszłym życiu (Mika, 2022: 210). Korzystanie z tego rodzaju metody w placówce wychowawczej jest przykładem innowacyjnego rozwiązania. Warto zwrócić uwagę na fakt, że infrastruktura obiektu schroniska umożliwiała uprawianie aktywności fizycznej. Funkcje wychowawcze zostały powierzone zgromadzeniom zakonnym. Przyjęcie tego rodzaju formuły organizacyjnej wpisuje się zakres praktyk wychowawczych obowiązujących XIX w. Pozycja Kościoła katolickiego została osłabiona w czasach zaborów, jednak zajmował on istotne miejsce w kształtowaniu postaw moralnych, społecznych czy patriotycznych (Partyka, 2017: 110). Sprawowanie opieki nad podopiecznymi fundacji wpisywało się w obszar kompetencji zgromadzeń zakonnych prowadzących działalność na rzecz pracy wychowawczej. Dzieło Aleksandra Lubomirskiego funkcjonowało stosunkowo krótko w porównaniu z założeniami zapisu fundacyjnego. Rozwiązanie fundacji zakończyło jej zamknięcie w latach

50. XX w. Jednak w murach schroniska nadal prowadzony jest proces kształcenia. Jego uczestnikami są przyszli ekonomiści.

Omówiona problematyka wskazuje na sposoby rozwiązywania kwestii społecznych w wyniku utworzenia placówki opiekuńczo-wychowawczej na mocy fundacji. Na kanwie przeprowadzonych rozważań można stwierdzić, że jej uruchomienie stanowiło przykład realizacji innowacji społecznych w obszarze edukacji oraz opieki nad młodzieżą. Co więcej, można to uzasadnić tym, że celem fundacji Aleksandra Lubomirskiego było kreowanie określonej wartości społecznej oraz idei dla dobra publicznego.

Zakończenie

Konkludując, należy uznać, że działalność filantropijna Aleksandra Lubomirskiego stanowi przykład unikatowej inicjatywy podjętej pod koniec XIX w. Spełnia ona też wszelkie warunki, dzięki którym można ją określić jako dzieło ważne z punktu widzenia rozwiązywania problemów społecznych istniejących nie tylko w ówczesnym Krakowie, ale także w całej Galicji. Warto podkreślić, że realizacja analizowanej fundacji była uwarunkowana możliwościami finansowymi dobroczyńcy. Rozwój jego kariery zawodowej umożliwił nie tylko zgromadzenie ogromnego majątku, ale również podzielenie się tym, co zdobył w trakcie działalności na rynkach spekulacyjnych.

W okresie swojego funkcjonowania schronisko nie było w stanie sprostać potrzebom zgłaszanym przez społeczeństwo. Stanowiło także przykład placówki wychowawczej, w której młodzież otrzymywała nie tylko wykształcenie, ale również częściową gwarancję rozpoczęcia kariery zawodowej. Program nauczania oparto na nowoczesnych założeniach, które miały wymiar praktyczny. W ten sposób Schronisko fundacji księcia Aleksandra Lubomirskiego realizowało nie tylko funkcje wychowawcze, ale też te związane z rozwojem kapitału ludzkiego. Inicjatywa oferowała usługi społeczne, które stanowiły rodzaj wsparcia w obszarze edukacji oraz opieki nad młodzieżą. Wspaniałe dzieło dobroczyńcy było pomyślane jako fundacja wieczysta, jednak w rzeczywistości istniało tylko przez dwie dekady. Mimo krótkiego okresu funkcjonowania jego współczesne reperkusje można odnaleźć w innych przedsięwzięciach na rzecz wsparcia edukacji młodzieży. W 2009 r. Senat Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie podjął uchwałę o utworzeniu Stypendium im. księcia Aleksandra Lubomirskiego (*Uchwała Senatu...*). Jest ono przeznaczone dla osób niezamożnych, w tym w zwłaszcza dla sierot oraz osób pochodzenia polskiego mieszkających na dawnych Kresach Wschodnich Rzeczypospolitej¹³. Przywołana inicjatywa stypendialna przyczynia się do krzewienia pamięci o działalności filantropijnej Aleksandra Lubomirskiego. Ponadto jest dowodem na to, że władze Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie podjęły działania, które w doskonały sposób korespondują z dziedzictwem jego fundacji.

Na kanwie przeprowadzonych rozważań można sformułować następujące odpowiedzi na przyjęte pytania badawcze:

- działalność filantropijna w XIX w. w Krakowie dotyczyła edukacji i opieki nad młodzieżą oraz powołania instytucji pełniących funkcje w wyróżnionych obszarach,
- do grona podmiotów ekonomii społecznej zaliczane są m.in. fundacje, które podejmują działania związane ze świadczeniem usług społecznych,
- proces wychowawczy w analizowanej placówce opiekuńczej zorganizowano w sposób

¹³ O stypendium mogą ubiegać się studenci studiów stacjonarnych, którzy już studiują lub dopiero rozpoczynają kształcenie na studiach pierwszego lub drugiego stopnia.

nowoczesny i umożliwiający rozwój kompetencji społecznych jej wychowanków.

Literatura

References

- Abucewicz, M. (2022). The role of social economy entities in the Polish economy in the employment area and the labor market. Contribution. *Polityka Społeczna*, 580(07), 16–25.
- Bajak, M., Karwińska, A., Manczak, I., Sanak-Kosmowska, K. (2022). *Mogę, chcę, potrafię: materiały dydaktyczne*. Kraków: Fundacja Gospodarki i Administracji Publicznej.
- Barman, E. (2017). The Social Bases of Philanthropy. *Annual Review of Sociology*, 43, 271–290.
- Barnaś-Baran, E. (2017). Inicjatywa założenia ochron dla dzieci w Krakowie w pierwszej połowie XIX wieku. *Biuletyn Historii Wychowania*, 37, 7–21.
- Basista, S. (red.) (2013). *Dziedzictwo rodziny Helclów w Krakowie*. Kraków: Universitas.
- Bima, F. (1996). Książdz Siemaszko i jego dzieło (1875–1094). *Nasza Przeszłość*, 86, 507–539.
- Boyles T.R. (2022; 2024, 1 marca). The power of philanthropy: we become better humans. Pozyskano z: <https://blog.philanthropy.iupui.edu/2022/02/10/the-power-of-philanthropy-we-become-better-humans/comment-page-1/>
- Brix, E. (2014). Galicja jako „austriacki” mit. W: J. Purchla, W. Kos, Ż. Komar, M. Rydiger, W.M. Schwarz (red.), *Mit Galicji*. Kraków: MCK, 99–105.
- Broński, K. (2008). Kwestia opieki publicznej nad ubogimi w Galicji w dobie autonomicznej (wybrane problemy). *Zeszyty Naukowe Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie*, 779, 9–27.
- Chrzanowski, M., Zawada, P. (2020). Social economy and social innovations – an impulse for further, wider discussion. *Journal of Modern Science*, 2(45), 279–285.
- Chwalba, A. (2011). Czy Galicji sukces był pisany? W: K. Fiołek, M. Stal (red.), *Kraków i Galicja wobec przemian cywilizacyjnych (1866–1914)*. Kraków: Universitas.
- Davies, A.J. (2014). The Social and Religious Meanings of Charity in Medieval Europe. *History Compass*, 12(2), 935–950.
- Dąbrowski, T. (2013). Cause-related marketing i strategiczna filantropia jako instrumenty marketingu społecznego. *Handel Wewnętrzny*, 3(647), 80–91.
- Dybiec, J. (2011). *Galicja na drodze do wielkiej przemiany*. W: K. Fiołek, M. Stal (red.), *Kraków i Galicja wobec przemian cywilizacyjnych (1866–1914)*. Kraków: Universitas, 31–42.
- Dziarnowska, W. (2020). O rudymentach i pożytkach z filantropii w perspektywie badań kognitywicznych. *Praca Socjalna*, 2(35), 143–166.
- Filantropia w Polsce. Jak angażują się przedsiębiorcy i ich rodziny*. (2022; 2024, 1 marca). Pozyskano z: <https://efc.edu.pl/aktualnosc/raport-filantropia-w-polsce>
- Filar, T. (2023). *Z dziejów Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.
- Grewiński, M. (2022). O definiowaniu usług społecznych w politykach publicznych. W: A. Sowa-Kofta, P. Poławski (red.), *Zatrudnienie socjalne a rozwój usług społecznych w Polsce*. Warszawa: Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, 63–82.
- Górecki, M. (2013). *Idea, instytucjonalizacja i funkcje wolontariatu*. Warszawa: Wydawnictwo Akademickie Żak.
- Górzyński, S. (2009). *Arystokracja polska w Galicji. Studium heraldyczno-genealogiczne*. Warszawa: Wydawnictwo DiG.
- Hrycak, J. (2014). Galicja jako „ukraiński” mit. W: J. Purchla, W. Kos, Ż. Komar, M. Rydiger, W.M. Schwarz (red.), *Mit Galicji*. Kraków: MCK, 115–119.
- Kabzińska, Ł. (2012). Z tradycji polskiego wolontariatu – idee i praktyka. *Warmińsko-Mazurski Kwartalnik Naukowy. Nauki Społeczne*, 1, 7–31.

- Kaps, K. (2014). Przytułek dla ubogich w spirali czasu. Perspektywy rozwoju Galicji między imperialnymi interesami a narodowymi aspiracjami. W: J. Purchla, W. Kos, Ż. Komar, M. Rydiger, W.M. Schwarz (red.), *Mit Galicji*. Kraków: MCK, 265–291.
- Kolankiewicz, A. (2006; 2024, 1 marca). Zapiski o instytucjonalnej opiece nad dziećmi. *Dziecko Krzywdzone. Teoria, badania, praktyka*, 5(4). Pozyskano z: <https://dziekokrzywdzone.fdds.pl/index.php/DK/article/view/261>
- Krzyminiewska, G. (2015). Podmioty ekonomii społecznej w procesie przeciwdziałania wykluczeniu społecznemu na obszarach wiejskich. *Studia i Prace WNEiZ US*, 40(1), 185–194.
- Lameński, L. (2007). Tadeusz Stryjeński i konkurs na projekt schroniska dla osieroconych i zaniedbanych chłopców z fundacji im. ks. Aleksandra Lubomirskiego w Krakowie w 1887 r. Przyczynek do działalności konkursowej architekta. *Roczniki Humanistyczne*, LV(4), 7–32.
- Leś, E. (1999). *Działalność dobroczynna w Europie i Ameryce. Tradycje i współczesność*, część I–III, Warszawa: Fundusz Współpracy, Centrum Informacji dla Organizacji Pozarządowych BORDO.
- Leś, E. (2001). *Zarys historii dobroczynności i filantropii w Polsce*. Warszawa: Prószyński i S-ka.
- Lipiński, S. (2010). *Zakłady dobroczynne i domy poprawy w dawnej Polsce*. Łódź: Wyższa Szkoła Edukacji Zdrowotnej.
- Łapot, M. (2021). Miejski Komitet Opieki Pozaszkolnej we Lwowie (1927–1939) – nieznaną kartą z dziejów opieki nad dzieckiem w Polsce. *Rozprawy z Dziejów Oświaty*, LVIII, 71–97.
- Markiewiczowa, H. (2010). Rozwój społecznej działalności opiekuńczej na ziemiach polskich. *Seminare*, 28, 273–284.
- Mika, P. (2022). Wykorzystanie prac ręcznych w rozwoju umiejętności życiowych. *Szkoła – Zawód – Praca*, 4, 207–216.
- Moroń, D. (2018). Udział podmiotów ekonomii społecznej w zamówieniach publicznych. *Ekonomia Społeczna*, 1, 7–19.
- Łuka, M. (2010). *Wychowawcze znaczenie pracy jako istota pedagogiki pracy*. *Pedagogika Katolicka*, 2, 148–157.
- Partyka, W. (2017). Idea opieki a wychowanie na ziemiach polskich od końca XIX wieku. *Ruch Pedagogiczny*, 4, 107–115.
- Purchla, J. (1983). Schronisko fundacji księcia Aleksandra Lubomirskiego przy ulicy Rakowickiej w Krakowie (Obecna siedziba Akademii Ekonomicznej). *Folia Historiae Atrium*, XIX, 135–152.
- Purchla, J. (1989). Rola fundacji w rozwoju Krakowa na przełomie XIX i XX wieku. W: J.M. Małecki (red.), *Z przeszłości Krakowa*. Warszawa – Kraków: PWN, 265–291.
- Purchla, J. (1990). Pozaekonomiczne czynniki rozwoju Krakowa w okresie autonomii galicyjskiej. *Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie. Seria Specjalna, Monografie*, 96.
- Purchla, J. (1993). *Fundacja księcia Aleksandra Lubomirskiego. W 100-lecie gmachu Akademii Ekonomicznej*. Kraków: Wydawnictwo i Drukarnia „Secesja”.
- Purchla, J. (2003). Kraków i Lwów: zmienność relacji w XIX i XX wieku. W: J. Purchla (red.), *Kraków i Lwów w cywilizacji europejskiej*. Kraków: MCK.
- Rożek, M. (2000). *Przewodnik po zabytkach i kulturze Krakowa*. Kraków – Warszawa: PWN.
- Szczepanowski, S. (1888). *Nędza Galicyi w cyfrach i program energicznego rozwoju gospodarstwa krajowego*. Lwów.
- Sanetra-Półgrabi, S. (2013). Instytucje ekonomii społecznej w warunkach kryzysu gospodarczego (na przykładzie podmiotów w województwie śląskim). *Przedsiębiorczość – Edukacja [Entrepreneurship – Education]*, 9, 123–135.
- Szlezzynger, P.S. (2013). *Nowy Wiśnicz. Historia, architektura, konserwacja*. Kraków: Wydawnictwo Akademia Wychowania Fizycznego im. B. Czecha w Krakowie.
- Ślęczka, R. (2011). Zapisy i fundacje rodzin krakowskich na rzecz opieki nad dziećmi i dorosłymi w drugiej połowie XIX wieku. *Wychowanie w Rodzinie*, 2, 261–271.

Uchwała Senatu Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie nr 37/2009 z dnia 14 grudnia 2009 roku w sprawie utworzenia w ramach uczelnianego funduszu stypendialnego Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie funduszu Stypendium im. Księcia Aleksandra Lubomirskiego.

Ura, E. (2021). Realizowanie usług społecznych przez gminę. *Studia Iuridica*, 85, 174–192.

Wiśniewski, P. (2022). Centra usług społecznych – nowy aktor na rynku usług społecznych. W: A. Sowa-Kofta, P. Poławski (red.), *Zatrudnienie socjalne a rozwój usług społecznych w Polsce*. Warszawa: Instytut Pracy i Spraw Socjalnych.

Witek, D. (1992). W stulecie zakładów Helclów w Krakowie. *Annelecta Cracoviensia*, XXIV, 349–353.

Zbyrad, T. (2016). W trosce o dziecko: kształtowanie się form opieki od średniowiecznych szpitali do domów pomocy społecznej. *Polska Myśl Pedagogiczna*, 2(2), 391–409.

Iryna Manczak, dr, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Katedra Handlu i Instytucji Rynkowych. Jej zainteresowania badawcze dotyczą zarządzania turystyką w mieście, kreowania turystycznych sieci międzyorganizacyjnych, instytucji rynkowych oraz socjalizacji ekonomicznej. Publikacje naukowe autorki prezentują wyniki prowadzonych badań obszaru turystyki oraz nauczania problematyki ekonomicznej dzieci i młodzieży. Autorka pełniła funkcję wykonawcy w projektach naukowych o charakterze turystycznym (Erasmus+) oraz związanych z socjalizacją ekonomiczną (NCBiR). Jest również przewodnikiem miejskim po Krakowie.

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-9661-9945>

Iryna Manczak, PhD, University of Economics in Krakow, Department of Trade and Market Institutions. Her research interests concern tourism management in the city, creating inter-organizational tourism networks, market institutions and economic socialization. Her scientific publications present the results of her research in tourism and the teaching of economic issues to children and youth. The author has acted as a contractor in scientific projects of a tourist nature (Erasmus+) and those related to economic socialization (NCBiR). She is also a city guide in Krakow.

Adres/Address:

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Instytut Zarządzania
ul. Rakowicka 27
31–510 Kraków, Poland
e-mail: manczaki@uek.krakow.pl

Agata Buczak

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

Jacek Wychowanek

Wyższa Szkoła Zarządzania i Przedsiębiorczości, Wałbrzych ■ Wałbrzych Higher School of Management and Entrepreneurship, Poland

Przedsiębiorczość rodzinna w polskiej literaturze naukowej w latach 2018–2023

Family Entrepreneurship in Polish Academic Literature: 2018–2023

Streszczenie: W opracowaniu podjęto się rozważań nad tematyką przedsiębiorczości rodzinnej, uznawanej za szczególną, wyjątkową, łączącą podstawową jednostkę społeczną, którą jest rodzina, z działalnością biznesową. Celem badawczym uczyniono przegląd publikacji i badań w naukach ekonomicznych, opublikowanych przez polskich badaczy w latach 2018–2023 (stan na dzień 30.06.2023 r.), poświęconych zagadnieniu przedsiębiorczości rodzinnej. Wyniki prowadzonych analiz opracowano w ujęciu tabelarycznym – od najnowszych do najstarszych publikacji, pogrupowane według zakresu realizowanej tematyki ze wskazaniem: autora/ autorów opracowania wraz z jego tytułem i rokiem opublikowania, zakresu tematycznego, który był w nim poruszony, przeprowadzonych badań, ich wyników i końcowych wniosków, zwieńczonych komentarzem od autorów. Wykonane badania pozwoliły wskazać tematykę rozważań prowadzonych przez badaczy, m.in. w zakresie: finansowania działalności firm rodzinnych w Polsce, relacji na linii właściciel – sukcesor, wpływu pandemii COVID-19 na szeroko ujmowany zakres prowadzonej działalności firm rodzinnych. Udało się również zdefiniować lukę poznawczą w postaci braku opracowań naukowych, m.in. w zakresie zagadnienia miejsca i roli kobiet w działalności podmiotów o charakterze familiarnym, procesów internacjonalizacji tych przedsiębiorstw, barier i czynników mobilizujących w procesie sukcesji.

Abstract: The issue of family entrepreneurship, which combines the basic social unit of the family with business activity, is considered special and discussed in this article. The research goal was to review publications and research in the economic sciences dedicated to the issue of family entrepreneurship and published by Polish researchers in the years 2018–2023 (as of June 30, 2023). The results of the analyses have been prepared in a tabular format from the most recent to the oldest, grouped according to subject matter, indicating the author(s) along with title and year of publication, the thematic scope covered, the research carried out, results and final conclusions, and ended with a comment from the authors. The research allowed the topics, which included financing the activities of family businesses in Poland, owner-successor relations and the impact of the COVID-19 pandemic, on the broad range of activities of family businesses. We also managed to define some cognitive gaps in academic work, including the place and role of women in the activities of corporate entities, the processes of internationalization of these enterprises, along with barriers and mobilizing factors in the succession process.

Słowa kluczowe: przedsiębiorczość rodzinna; przedsiębiorstwa rodzinne; przegląd krajowej literatury i badań; sukcesja

Keywords: family entrepreneurship; family enterprises; review of national literature and research; succession

Otrzymano: 3 kwietnia 2024

Received: 3 April 2024

Zaakceptowano: 6 czerwca 2024

Accepted: 6 czerwca 2024

Sugerowana cytacja/Suggested citation:

Buczak, A., Wychowanek, J. (2024). Przedsiębiorczość rodzinna w polskiej literaturze naukowej w latach 2018-2023. *Przedsiębiorczość – Edukacja [Entrepreneurship – Education]*, 20(1), 123–155. <https://doi.org/10.24917/20833296.201.8>

Wstęp

Na temat przedsiębiorczości powiedziano już wiele, zaproponowano liczne opracowania. Zagadnienie to cieszy się niesłabnącym zainteresowaniem badaczy zarówno nurtu ekonomicznego, jak i zarządzania czy psychologii, co nie dziwi – wszystkie te nauki należą do nauk społecznych, gdzie człowiek znajduje się w centrum reakcji i wzajemnych relacji z szeroko ujmowanym otoczeniem: gospodarczym, międzyludzkim, procesowym, społecznym czy ekonomicznym.

Od czasów Adama Smitha, nazywanego „ojcem ekonomii”, zakres pojęcia przedsiębiorczości znacznie się powiększył. To już nie tylko tworzenie i rozpowszechnianie nowych produktów, wprowadzanie nowych metod wytwarzania, znajdowanie nowych rynków zbytu, budowanie nowych form gospodarczych oraz odkrywanie nowych źródeł zaopatrzenia w surowce i materiały (Huefner i in., 1991: 14-15). Przedsiębiorczość dziś to synonim poszukiwania, dostrzegania, tworzenia oraz skutecznego wykorzystywania okazji i możliwości w celu kreowania nowych wartości, takich jak: produkty bądź usługi, rynki zbytu, środki produkcji, formy organizacyjne, strategie (Głodowska, 2019: 20). Przedsiębiorczości można się nauczyć, można ją wytrenować (Lichniak, 2009: 71) i odnosi się to do wszelkiego działania, na które składają się identyfikacja, ocena i eksploatacja szans wprowadzenia nowych produktów oraz nowych usług, czy też sposobów organizowania nowych rynków, surowców (Shane, 2003: 3).

Wraz z rozwojem pojęcia przedsiębiorczości powstają nowe jego gałęzie, dziedziny zyskujące swoje nazewnictwo od osoby „przedsiębiorcy”, która decyduje o jego charakterze i zakresie oddziaływania. I tak, w literaturze znajdujemy przedsiębiorczość: korporacyjną, niezależną, intelektualną, garażową, społeczną, kobiet, seniorów, etyczną, systemową, ewolucyjną, rodzinną (Klonowska-Matynia, Palinkiewicz, 2013). Właśnie ta ostatnia – przedsiębiorczość rodzinna – stanowi główne pole zainteresowań autorów niniejszego opracowania, którego celem jest przegląd publikacji i badań w naukach ekonomicznych, opublikowanych przez polskich badaczy w latach 2018-2023 (stan na dzień 30.06.2023 r.), poświęconych zagadnieniu przedsiębiorczości rodzinnej. Zaplanowano, by wyniki analiz zamieścić w tabeli zbiorczej, w układzie rosnącym – od najnowszych do najstarszych publikacji, pogrupowane według zakresu tematyki, ze wskazaniem: autora/autorów opracowania, tytułu i roku publikacji, zagadnień, które były w nim poruszone, przeprowadzonych

badań, ich wyników i końcowych wniosków. Każdy z modułów zwieńczono komentarzem od autorów niniejszego artykułu.

Proponowany artykuł wypełnia lukę poznawczą w postaci opracowania zbiorczego, przywołującego mnogość rozważań naukowych w tematyce przedsiębiorczości rodzinnej, którą definiuje się jako determinującą zaangażowanie członków rodziny (Klonowska-Matynia, Palinkiewicz, 2013: 37), wyróżniającą się innowacyjnością i pomysłowością (Piecuch, 2010: 45), potencjałem mającym wpływ na wiele gałęzi gospodarki i szeroko ujmowanej przedsiębiorczości. Wykonane prace pozwolą wskazać również zakres bądź zakresy tematów, które w kontekście przedsiębiorczości rodzinnej nie były w badanym okresie podejmowane przez rodzimych naukowców. Do chwili obecnej nie wyodrębniono opracowania, które, w sposób przejrzysty i chronologiczny, podsumowałyby dokonania polskich badaczy, reprezentujących nauki ekonomiczne w tym zakresie. Dlatego, proponowane rozważania należy uznać za spełniające warunek innowacyjności i niepowtarzalności.

Metodyka prowadzonych badań

By przyjęty cel mógł być zrealizowany, dokonano szczegółowej weryfikacji zbiorów opracowań naukowych na takich platformach, jak: Google Scholar (<https://scholar.google.com/>; 2023, 16 lipca), Central and Eastern European Online Library GmbH (<https://www.ceeol.com/>; 2023, 16 lipca), Biblioteka Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu (<https://katalog.ue.wroc.pl/searcheds>; 2023, 16 lipca), Biblioteka Nauki (<https://bibliotekanauki.pl/>; 2023, 16 lipca), Research Gate (<https://www.researchgate.net/>; 2023, 16 lipca). Wyszukiwania w ww. zasobach prowadzono z użyciem następujących określeń: przedsiębiorczość rodzinna, firmy rodzinne, przedsiębiorstwa rodzinne, przedsiębiorstwa familijne, przedsiębiorczość familiarna, przedsiębiorczość familijna, firmy familijne, family businesses. Wstępna weryfikacja dostarczyła 423 opracowań. W kolejnych działaniach z wyszukiwania autorzy wykluczyli dziedziny inne niż nauki społeczne, a szczególną uwagę skierowali na opracowania w naukach ekonomicznych autorstwa wyłącznie polskich badaczy, opublikowane nie tylko w języku polskim. Koniecznym w tym miejscu jest wyjaśnienie, iż autorzy w niniejszym artykule skupili się wyłącznie na opracowaniach polskich badaczy po głębokiej analizie zgromadzonego materiału badawczego, która doprowadziła do powzięcia decyzji o podzieleniu na dwa osobne artykuły – przegląd literatury na temat przedsiębiorczości rodzinnej: zagraniczny (o charakterze globalnym, z wyłączeniem polskich autorów) i krajowy, gdzie twórcami byli wyłącznie Polacy. Do przeszukiwania bazy danych przyjęto wyłącznie artykuły pełnotekstowe opublikowane w latach 2013–2023 (stan na dzień 30.06.2023 r.). Listy do redaktorów, komentarze, raporty, recenzje i artykuły redakcyjne zostały wykluczone. Bibliografie odpowiednich artykułów przeglądowych, zidentyfikowanych podczas przeszukiwania baz danych, zostały ręcznie sprecyzowane w celu rozpoznania dodatkowych odpowiednich artykułów do uwzględnienia. Ostateczna weryfikacja pozwoliła na włączenie do rozważań 38 artykułów: 35 opracowanych w języku polskim i 3 w języku angielskim. W efekcie przeprowadzonych prac badawczych wyszczególniono zagregowane zakresy tematyczne, w których autorzy realizowali swoje zainteresowania badawcze: sukcesja; finansowanie i rozliczenia w przedsiębiorstwach o charakterze familiarnym; wpływ sytuacji kryzysowych, m.in. pandemii COVID-19, na działalność firm rodzinnych; dzielenie się wiedzą i korzystanie z doświadczeń starszych pokoleń właścicieli; przedsiębiorstwa rodzinne

a innowacyjność, jakość i rozwój; różnego rodzaju badania i przeglądy literatury poświęcone przedsiębiorczości firm o charakterze familiarnym, w tym monografie.

Przedsiębiorczość rodzinna w polskiej literaturze naukowej – wyniki badań

Przedsiębiorstwa rodzinne, bez względu na to, czy działają na rodzimym rynku, czy za granicą, stają przed koniecznością rozwiązywania kwestii operacyjnych, strategicznych czy inwestycyjnych w taki sposób, by dawać sobie radę z wieloma zagadnieniami wynikającymi z ich rodzinnej specyfiki, jak również z faktem bycia konkurencyjnymi wobec menadżersko zarządzanych podmiotów konkurencyjnych. Przewagę tę mogą budować poprzez wykorzystanie swoistych cech familistycznych, takich jak długoterminowa perspektywa prowadzenia biznesu przez przyszłe pokolenia, która zwiększa siłę rodzinnych podmiotów i od chwili założenia daje im wyraźną tożsamość w coraz bardziej anonimowym świecie biznesu (Cadbury, 2000: 1-3), a to właśnie rodzina właścicielska kształtuje przedsiębiorstwo w taki sposób, w jaki nie są w stanie tego czynić członkowie rodzin w przedsiębiorstwach niebędących własnością rodziny (Lansberg, 2002: 44). Jednakże najistotniejsze spostrzeżenie badaczy zagadnienia wskazuje, że dzisiejsza firma – bardziej niż w jakimkolwiek czasie minionego stulecia – zbudowana jest w oparciu o związki – czyli materiał, z którego zbudowane są również rodziny (Petzinger, 1999: 218). Pomimo upływającego czasu nie udało się wyodrębnić jednej definicji, która wypełniłaby oczekiwania wszystkich badaczy tego zagadnienia, co wynikać może z faktu, iż definiowanie firmy rodzinnej nie może opierać się wyłącznie na kryteriach obiektywnych, takich jak: typ własności, wielkość czy sposób zarządzania, ale musi również uwzględniać czynniki subiektywne, jak: wartości i postawy reprezentowane przez właściciela i jego rodzinę, finansową odpowiedzialność za firmę, zaangażowanie rodziny w prowadzenie biznesu, strategiczną orientację długiego okresu prowadzenia firmy oraz troskę o planowanie sukcesji (Zawadka, 2011: 30). Trudność w definiowaniu pojęcia przedsiębiorczości rodzinnej związana jest także z faktem występowania w przestrzeni informacyjnej wielu jej synonimów, czy też „obiegowych” określeń odstających od naukowego brzmienia, a mających odmienne znaczenie dla osoby wypowiadającej się. Przedsiębiorczość rodzinna jest niejako połączeniem dwóch bytów:

1. instytucji rodziny (społecznej) mającej do realizacji swoje cele, takie jak: prokreacja, prowadzenie wspólnego gospodarstwa domowego, organizowanie życia członków rodziny oraz zabezpieczanie swoich potrzeb wewnętrznych (Zawadka, 2011: 31),
2. przedsiębiorstwa, które posiada cele związane z: zaspokajaniem potrzeb obcych, podejmowaniem ryzyka oraz ekonomiczną samodzielnością (Safin, 2007: 17-18), maksymalizacją zysków i minimalizacją strat.

W czasie przygotowywania opracowania w literaturze przedmiotu zidentyfikowano wiele definicji przedsiębiorstwa rodzinnego (family business), za pomocą których próbowano wyjaśniać jego społeczno-ekonomiczną specyfikę. Oto niektóre z nich:

- Z biznesem rodzinnym mamy do czynienia wtedy, gdy co najmniej dwa pokolenia jednej rodziny miały znaczący wpływ na cele i politykę firmy (Donnelley, 2002: 4).
- Przedsiębiorstwo rodzinne to podmiot gospodarczy, w którym większość struktury własności oraz funkcja zarządzania całym podmiotem pozostają w rękach jednej rodziny (Sułkowski, 2004: 99).
- Firma rodzinna posiada dowolną formę prawną, kapitał przedsiębiorstwa znajduje się

w całości lub w decydującej części w rękach rodziny i przynajmniej jeden członek rodziny wywiera decydujący wpływ na kierownictwo lub sam sprawuje funkcję kierowniczą z zamiarem trwałego utrzymania przedsięwzięcia w rękach rodziny (Frishkoff, 1995).

- Przedsiębiorstwo rodzinne to przedsięwzięcie, które obejmuje własność, zarządzanie i odpowiedzialność rodziny za biznes (Cadbury, 2000: 5).
- Biznes rodzinny ma miejsce wtedy, gdy co najmniej dwóch członków rodziny pracuje w nim, sprawując kontrolę nad zarządzaniem i finansami, a sukcesja już się odbyła lub jest planowana (Zawadka, 2011: 32).
- Firma rodzinna jest kierowana przy pomocy nadzoru właścicielskiego rodziny i (lub) menedżerów posiadających intencję kształtowania i (lub) kontynuowania wizji przedsiębiorstwa przez koalicję, którą kontrolują członkowie jednej lub kilku rodzin w taki sposób, który umożliwia utrzymanie wizji pomiędzy pokoleniami (Chua, Chrisman, Sharma, 1999: 19–39).

W tabeli 1 zagregowano efekty prac badawczych polskich autorów, opublikowanych w latach 2018–2023 (stan na 30.06.2023 r.), z podziałem na zrealizowane zakresy tematów, szczegółowo przywołujących poczynione wnioski i obserwacje, z klasyfikacją do grupy monografii lub samodzielnego artykułu lub rozdziału w monografii wieloautorskiej, wraz z komentarzem autorów niniejszego opracowania. Wszystkie wskazane w tabeli 1 opracowania naukowe zostały odpowiednio zamieszczone w literaturze końcowej, w kolejności alfabetycznej.

Tabela 1. Przedsiębiorczość rodzinna – przegląd opracowań i badań polskich autorów w latach 2018–2023 (stan na dzień 30.06.2023 r.)

Podstawowe dane publikacyjne	Zakres prowadzonych badań i ich wyniki
<ul style="list-style-type: none"> – Biegajło (2021) – Tytuł artykułu w monografii: <i>Charakterystyka search funds jako inwestorów dla firm rodzinnych w Polsce w obliczu braku sukcesji</i> – Oficyna Wydawnicza SGH 	<p style="text-align: center;">Tematyka opracowań: sukcesja</p> <ul style="list-style-type: none"> – Celem artykułu była analiza search funds jako nowej grupy inwestorów na rynku kapitałowym w Polsce, która stanowi jednocześnie grupę potencjalnych inwestorów dla firm rodzinnych w obliczu braku sukcesji – Search fund (pol. fundusz poszukiwawczy) to wehikuł inwestycyjny prowadzony przez jednego lub dwóch menedżerów (dalej zwanych Menedżerami), którzy nawiązują współpracę z niewielką grupą powiązanych inwestorów i mentorów w celu poszukiwania, przejęcia 100% wybranego biznesu i prowadzenia go przez okres od 6 do 10 lat, aż do przeprowadzenia procesu dezinwestycji. Tematyka search fund w polskiej literaturze jest tematyką „raczkującą” – W opracowaniu podjęto się przeprowadzenia studium przypadku: sprzedaż firmy rodzinnej MotionVFX na rzecz search fund. Jedyną w Polsce taka transakcja miała miejsce w 2020 r. – Nextline przejął MotionVFX od dotychczasowego właściciela – Przeprowadzone analizy wykazały, że search funds proponują znacznie niższe wyceny transakcyjne na podstawie najpopularniejszego w praktyce mnożnika EV/EBITDA od średnich poziomów tego mnożnika na rynku. Z drugiej jednak strony ta grupa inwestorów akceptuje pewne parametry spółki przejmowanej, które nie są akceptowalne przez inne grupy inwestorów, np. brak profesjonalnej kadry zarządzającej – Menedżerowie search funds są zainteresowani przejęciem 100% wybranego biznesu, przez co stają się właścicielami przejętego przedsiębiorstwa. Jest to ich jedyna praca i jedyny biznes, który chcą rozwijać. Daje to poczucie komfortu sprzedającemu, że po transakcji jego biznes nie będzie miał częścią dużej korporacji lub konkurencji, a będzie najważniejszym biznesem dla nowych właścicieli
<ul style="list-style-type: none"> – Popczyk (2020) – Tytuł artykułu w monografii: <i>Modele sukcesji zarządzania w przedsiębiorstwach rodzinnych</i> – Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego 	<ul style="list-style-type: none"> – Celem opracowania była identyfikacja koncepcji naukowych, które pomogą zrozumieć powody niepowodzeń sukcesyjnych w firmach rodzinnych oraz prezentacja najlepszych rozwiązań sukcesyjnych na świecie, zwiększających prawdopodobieństwo transferu międzypokoleniowego (lub pozarodzinnego) zarządzania w małych, średnich i dużych przedsiębiorstwach rodzinnych – Ważną konkluzją wynikającą z przeglądu literatury i rozważań nad efektywnym modelem sukcesyjnym w przedsiębiorstwach rodzinnych jest nieuchronność przekształcania się rodzin menedżerskich, aktywnie uczestniczących w zarządzaniu, w rodziny właścicielskie, ograniczające się tylko do funkcji nadzorczych i kontrolnych w wielopokoleniowych, dużych przedsiębiorstwach rodzinnych – Efekt „grawitacji rodziny i jej wartości” w przedsiębiorstwie pozwala utrzymać wyjątkową kulturę organizacyjną, opartą na infrastrukturze moralnej rodziny, nawet w warunkach wycofania się członków rodziny właścicielskiej z aktywnego przywództwa – Wartości rodziny właścicielskiej nadal mogą wyznaczać wzorce zachowań w organizacji i poza nią
<ul style="list-style-type: none"> – Dźwiгол-Barosz (2018a) – Tytuł artykułu w monografii (a): <i>Kompetencje sukcesorów współczesnych przedsiębiorstw rodzinnych</i> – Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie – Dźwiгол-Barosz (2018b) – Tytuł artykułu w monografii (b): <i>Jak przygotować sukcesora do zarządzania przedsiębiorstwem rodzinnym?</i> 	<ul style="list-style-type: none"> – Autorka w niewielkim odstępie czasu, w roku 2018, opublikowała dwa artykuły poruszające zagadnienie związane z tematyką kompetencji sukcesorów w przedsiębiorstwach rodzinnych. Zdanie autorów prezentowanego opracowania – zasadnym jest przedstawienie ich w jednym panelu prezentacyjnym, ze wskazaniem osobno celów i osiągniętych wyników, gdyż są ze sobą kompatybilne – Celem opracowania (a) była próba identyfikacji kluczowych kompetencji sukcesorów na podstawie analizy wyników badań zastanych oraz wyników badań własnych – Na podstawie zastanych wyników badań ustalono, iż za bardzo przydatne sukcesorzy ocenili najczęśćiej pracowitość, odwagę, dokładność, zaangażowanie i posiadaną praktykę; w odniesieniu do cech ocenionych jako bardzo przydatne, najczęśćiej podkreślane były te, które można ukształtować głównie w procesie wychowania i socjalizacji; badani

<p>Podstawowe dane publikacyjne</p> <p>– Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej</p>	<p>Zakres prowadzonych badań i ich wyniki</p> <p>podkreślali również, że tylko praktyka, jaką otrzymali w biznesie rodzinnym, możliwość podejmowania samodzielnych decyzji wpływa na zaangażowanie w pracy; W procesie sukcesji, za najrzadziej wykorzystywane badania uznali trzy cechy: ambicję, inteligencję i innowacyjność</p> <ul style="list-style-type: none"> – W badaniach autorki opracowania uzyskano następujące wyniki: <ul style="list-style-type: none"> - Za najbardziej przydatną kompetencję uznano pracowitość, która interpretowana jako wytrwałość i determinacja w realizacji podjętych zadań, jest szczególnie potrzebna podczas sukcesji. Bez tej kompetencji sukcesorzy, poddani presji swoich rodziców z jednej strony a pracowników z drugiej, mogliby nie podjąć okresowi napięć i częstych konfliktów; Sukcesorzy podkreślali, że bez tak pojętej pracowitości trudno byłoby przetrwać kryzysy i konflikty, jakie pojawiają się w procesie sukcesji - Drugą najwyższej ocenioną kompetencją była praktyka w zawodzie, wskazująca na konieczność zaangażowania potencjalnych sukcesorów w zagadnienia praktyczne związane z wykonywanym później zawodem. Doświadczenie w branży jest związane poprzez kształtowanie umiejętności zawodowych z praktyką zawodową, co wskazuje na wagę wychowania dzieci w kulturze biznesowej - Sukcesorzy dodatkowo wysoko ocenili przydatność zachowań etycznych w procesie sukcesji, co mogło być związane ze świadomością konieczności prowadzenia procesu sukcesyjnego w transparentny sposób i nastawieniem na znalezienie rozwiązania, które zabezpieczy interesy zaangażowanych w sukcesję stron. Kolejne kompetencje ocenione jako potrzebne w procesie sukcesji to odwaga i kreatywność – Celem opracowania (b) była analiza uwarunkowań i transformacji kompetencji sukcesorów współczesnych przedsiębiorstw rodzinnych, ze szczególnym uwzględnieniem ich cech przywódczych, inteligencji emocjonalnej oraz kompetencji związanych z wychowaniem i socjalizacją, wskazano również na szczególną rolę nestorów w procesie przygotowania następców do zarządzania przedsiębiorstwem rodzinnym – Analiz dokonywano na podstawie badań innych autorów oraz wyników badań własnych przeprowadzonych przez przywołaną autorkę – dotyczyły kompetencji sukcesorów warunkujących sprawne zarządzanie współczesnymi przedsiębiorstwami rodzinnymi – W toku prowadzonych analiz wskazano, iż: <ul style="list-style-type: none"> - specyfika zarządzania przedsiębiorstwem rodzinnym niesie za sobą konieczność uwzględniania nie tylko aspektów ekonomicznych, ale również szeroko pojętych relacji międzyludzkich; - proces przygotowania następców wymaga współpracy z dziećmi, poprzecznymi pokoleniami, ze szczególnym uwzględnieniem roli nestorów w procesie wychowawczym od wczesnych lat dzieciństwa, poprzez stopniowe wprowadzanie sukcesorów do przedsiębiorstw rodzinnych przy jednoczesnym przekazywaniu wiedzy, dobrych praktyk, wzorców zachowań, zastosowaniu metod doskonalenia kompetencji oraz pobudzaniu motywacji do działania - rodzice, którzy chcą, aby zarządzanie przedsiębiorstwem rodzinnym było kontynuowane przez następne pokolenia, powinni świadomie wprowadzać w życie projekt edukacji (w tym emocjonalnej) dla swoich sukcesorów, a kluczowe jest zrozumienie, że sukcesorzy w firmach rodzinnych się nie rodzą, tylko są starannie wychowywani i przygotowywani przez seniorów – Wśród czynników w sposób znaczący oddziałujących na przedsiębiorstwa rodzinne w procesie ich sukcesji niewątpliwie są: postęp techniczno-technologiczny (automatyzacja i robotyzacja procesów produkcyjno-usługowych), uwarunkowania geopolityczne: dynamicznie rozwijający się proces globalizacji, uwarunkowania kulturowe, w tym religijne, powstanie nowego środowiska gospodarczego – środowiska wirtualnego, opartego na rozwoju Internetu (rozwoju technologii teleinformatycznych), środowisko, w jakim funkcjonuje organizacja (realne, wirtualne, rodzinne)
---	--

Podstawowe dane publikacyjne	Zakres prowadzonych badań i ich wyniki
<p>Komentarz:</p> <p>Sukcesja, rozumiana jako powolna zmiana władzy i odpowiedzialności zachodząca w czasie (Handler, 1990), jest zjawiskiem niemal intuicyjnie łączonym z przedsiębiorczością rodzinną, ponieważ ściśle utożsamia się ją z co najmniej dwoma pokoleniami jednej rodziny, a związek ten jest związkami wzajemnym tak rodziny z firmą, jak firmy z interesami i celami rodziny (Donnelley, 1964: 94). W badanym okresie krajowi autorzy swoje rozważania badawcze agregowali w zagadnieniu roli nestorów przedsiębiorstw rodzinnych jako nauczycieli i kreatorów przyszłego pokolenia zarządzającego tymi podmiotami. Sposób przekazywania swojej wiedzy i doświadczeń, jaki od najmłodszych lat będą reprezentować wobec następców, finalnie wpłynie na kondycję przedsiębiorstwa po dokonaniu procesu sukcesji (Dźwiłgoł-Barosz, 2018a, 2018b). Ciekawe rozważania (Biegajło, 2021) dotyczyły również sytuacji, gdy przedsiębiorstwo do „tej” chwili rodzinne, nie posiadając zdefiniowanego sukcesora, staje się obiektem działalności nowej grupy inwestorów (search funds). Dowiedziono, że przejęcie przedsiębiorstwa wiąże się z jego rozwojem, ponieważ dla nowych właścicieli zyskuje ono miano najważniejszego w życiu biznesu, któremu w całości się poświęcają.</p> <p>Konieczna wydaje się uwaga, iż zagadnienie sukcesji w przedsiębiorstwach rodzinnych nie było w latach 2018–2023 częstym tematem rozważań polskich badaczy. Zdaniem autorów niniejszego opracowania nie podjęto się, m.in. rozważań w zakresie barier i motywacji towarzyszących procesowi sukcesji, i to zarówno na gruncie krajowym, jak i zagranicznym. Zdefiniowano zatem lukę poznawczą w tym poziomie rozważań</p>	<p>Sukcesja, rozumiana jako powolna zmiana władzy i odpowiedzialności zachodząca w czasie (Handler, 1990), jest zjawiskiem niemal intuicyjnie łączonym z przedsiębiorczością rodzinną, ponieważ ściśle utożsamia się ją z co najmniej dwoma pokoleniami jednej rodziny, a związek ten jest związkami wzajemnym tak rodziny z firmą, jak firmy z interesami i celami rodziny (Donnelley, 1964: 94). W badanym okresie krajowi autorzy swoje rozważania badawcze agregowali w zagadnieniu roli nestorów przedsiębiorstw rodzinnych jako nauczycieli i kreatorów przyszłego pokolenia zarządzającego tymi podmiotami. Sposób przekazywania swojej wiedzy i doświadczeń, jaki od najmłodszych lat będą reprezentować wobec następców, finalnie wpłynie na kondycję przedsiębiorstwa po dokonaniu procesu sukcesji (Dźwiłgoł-Barosz, 2018a, 2018b). Ciekawe rozważania (Biegajło, 2021) dotyczyły również sytuacji, gdy przedsiębiorstwo do „tej” chwili rodzinne, nie posiadając zdefiniowanego sukcesora, staje się obiektem działalności nowej grupy inwestorów (search funds). Dowiedziono, że przejęcie przedsiębiorstwa wiąże się z jego rozwojem, ponieważ dla nowych właścicieli zyskuje ono miano najważniejszego w życiu biznesu, któremu w całości się poświęcają.</p> <p>Konieczna wydaje się uwaga, iż zagadnienie sukcesji w przedsiębiorstwach rodzinnych nie było w latach 2018–2023 częstym tematem rozważań polskich badaczy. Zdaniem autorów niniejszego opracowania nie podjęto się, m.in. rozważań w zakresie barier i motywacji towarzyszących procesowi sukcesji, i to zarówno na gruncie krajowym, jak i zagranicznym. Zdefiniowano zatem lukę poznawczą w tym poziomie rozważań</p>
<p>Tematyka opracowań: finansowanie i rozliczenia w przedsiębiorstwach o charakterze rodzinnym</p> <ul style="list-style-type: none"> – Kordela (2019) – Tytuł artykułu w monografii: <i>Przedsiębiorstwa rodzinne na rynku papierów wartościowych – doświadczenia z rynku Niemieckiego</i> – Wydawnictwo SGGW <ul style="list-style-type: none"> – Węclawski (2018) – Tytuł artykułu w monografii: <i>Selected Aspects of Cooperation between Family Enterprises and Banks. Comparative Analysis between Poland and Austria</i> (tłum.) <i>Wybrane aspekty współpracy firm rodzinnych z bankami. Analiza porównawcza Polski i Austrii</i> – Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego 	<ul style="list-style-type: none"> – Celem artykułu było przedstawienie przesłanek składających się na niemieckie przedsiębiorstwa rodzinne do debutu giełdowego oraz charakterystyka giełdowych przedsiębiorstw rodzinnych w Niemczech – Wykonane analizy (krytyczna analiza zagranicznej i polskiej literatury przedmiotu, elementy statystyki opisowej oraz metoda opisowa) analizy i oceny wskazują, że przedsiębiorstwa rodzinne w Niemczech mają znaczący wpływ na gospodarkę realną, jak również są istotne dla giełdy papierów wartościowych, co wyrażone jest, m.in.: liczbą debiutów giełdowych oraz liczbą notowanych firm rodzinnych. W porównaniu do nierodzinnych przedsiębiorstw obecnych na giełdzie charakteryzują się niższą sumą bilansową i niższymi obrotami. Natomiast ocena korzyści związanych z obecnością na giełdzie zależy jest, m.in. od wielkości przedsiębiorstwa – Celem badań było określenie charakteru współpracy firm rodzinnych z bankami: liczba banków działających na rzecz przedsiębiorstw, przyczyny ich wyboru, długość współpracy, charakter relacji, wykorzystana oferta bankowa i przesłanki jej zmiany, stosunek do współpracy w przypadku problemów finansowych w przedsiębiorstwach oraz sektor bankowy – W artykule przedstawiono wyniki własnych badań ilościowych i jakościowych przeprowadzonych w latach 2014–2015 w Polsce i w Austrii. Stwierdzono, że: <ul style="list-style-type: none"> - firmy rodzinne współpracują długoterminowo ze stosunkowo niewielką grupą banków - polskie firmy rodzinne wybierają bank ze względu na ofertę i warunki cenowe, podczas gdy firmy austriackie cenią sobie przede wszystkim dobre relacje i bliskość banku (regionalnego) - w Austrii firmy częściej korzystają z usług finansowych, ale jednocześnie silniej odczuwają restrykcyjność regulacji nadzorczych w dostępie do kredytu – Celem artykułu było zidentyfikowanie, czy przedsiębiorstwa rodzinne obecne na giełdzie charakteryzują się odmienną podatnością cen ich walorów na wpływ efektów kalendarzowych względem cen spółek nierodzinnych – Przeanalizowano logarytmiczne i arytmetyczne miesięczne stopy zwrotu z akcji prawie 400 przedsiębiorstw z GPW w latach 2006–2016, następnie, za pomocą analizy wariancji i jednoczynnikowej, zwerifikowano potencjalne różnice między wydzielnymi grupami
<ul style="list-style-type: none"> – Stradomski, Mikutowski (2018) – Tytuł artykułu w monografii: <i>Efekty kalendarzowe polskich rodzinnych spółek giełdowych</i> – Finance, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia 	<ul style="list-style-type: none"> – Celem artykułu było zidentyfikowanie, czy przedsiębiorstwa rodzinne obecne na giełdzie charakteryzują się odmienną podatnością cen ich walorów na wpływ efektów kalendarzowych względem cen spółek nierodzinnych – Przeanalizowano logarytmiczne i arytmetyczne miesięczne stopy zwrotu z akcji prawie 400 przedsiębiorstw z GPW w latach 2006–2016, następnie, za pomocą analizy wariancji i jednoczynnikowej, zwerifikowano potencjalne różnice między wydzielnymi grupami

Podstawowe dane publikacyjne	Zakres prowadzonych badań i ich wyniki
<ul style="list-style-type: none"> - Winnicka-Popczyk (2018) - Tytuł artykułu w monografii: <i>Czynniki finansowania innowacji w polskich firmach rodzinnych</i> - Wydawnictwo Społecznej Akademii Nauk 	<ul style="list-style-type: none"> - Przeprowadzone badania wskazały, że na polskim rynku publicznym nie były widoczne statystycznie istotne różnice w występowaniu efektów kalendarzowych dla dwóch wyodrębnionych populacji – przedsiębiorstw rodzinnych i przedsiębiorstw nierodzinnych - Do przyczyn zaliczono następujące czynniki: siła oddziaływania samych efektów kalendarzowych jest malejąca, co z kolei tłumaczono jako efekt dojrzwania polskiego rynku kapitałowego, a także rosnącej roli tradingu wolumentowego; przedsiębiorstwa rodzinne są traktowane przez inwestorów jako długoterminowa inwestycja, stabilizująca ze względu na swą charakterystykę portfel papierów wartościowych; ewentualne występowanie efektów kalendarzowych ma swoje źródło w nieracjonalności zachowań inwestycyjnych na rynku, trudno było uznać, że inwestorzy w jednym obszarze (timingu decyzji) będą zachowywać się irracjonalnie, a w innym (doboru spółek do portfela) wykażą racjonalną, uzasadnioną selektywność - Celem artykułu była próba identyfikacji czynników finansowania aktywności innowacyjnej w przedsiębiorstwach rodzinnych, posłużono się analizą studium przypadku – obserwacją badawczą objęto bowiem przedsiębiorstwa rodzinne znajdujące się na liście Laureatów „Diamentów Forbesa 2016” - W toku badań ustalono udział firm rodzinnych w poszczególnych grupach listy „Diamenty Forbesa 2016” (firmy małe, średnie, duże) oraz zaproponowała model opisujący finansowanie innowacji w przedsiębiorstwach z wymienionej wyżej bazy; wyodrębniono 409 małych, 108 średnich oraz 26 dużych firm rodzinnych – łącznie 543 podmioty - Uzyskano realizację hipotez w brzmieniu: <ul style="list-style-type: none"> - (H1) – Firmy rodzinne stanowią liczącą się populację przedsiębiorstw z listy „Diamenty Forbesa 2016”. Hipoteza została potwierdzona. 28,1% wszystkich laureatów nagrody „Diamenty Forbesa w 2016” stanowiły firmy rodzinne - (H2) – Nakłady badanych przedsiębiorstw rodzinnych na innowacje są intensywne. Hipoteza potwierdzona. Blisko 50% badanych przedsiębiorstw rodzinnych nakłady na innowacje traktowało jako poszukiwanie szans, element prowadzący do wyróżnienia się na tle konkurencji lub środek ekspansji. Wynikało to z kultury konkurowania, za którą opowiedziało się aż 87% badanych, preferującej budowanie przewagi w oparciu o wartość dodaną (jakość, innowacyjność, reputacja, marka, serwis i inne) - (H3) – Głównym źródłem finansowania innowacji w badanych firmach rodzinnych są środki własne oraz fundusze unijne. Hipoteza potwierdzona częściowo. Środki własne były najpowszechniejszym źródłem finansowania innowacji, środki unijne występowały natomiast nieco częściej niż w badanych firmach nierodzinnych i leasingowi - (H4) – W badanych podmiotach istnieje ściśle związane ze specyfiką firm rodzinnych, które są skorelowane z intensywnością nakładów finansowych na innowacje - (H4a) – pozytywnie. Intensywność nakładów finansowych na innowacje w badanych firmach zależała w głównej mierze od liczby członków rodziny wśród zatrudnionych/ współpracujących z firmą, wprowadzania innowacji z motywów troski o klienta, działania na rynku Europy Wschodniej oraz posiadania udziałowca zagranicznego. Powyższe czynniki odpowiadały głównym pozytywnym cechom przedsiębiorstw rodzinnych, takim jak: zaangażowanie rodziny w działalność firmy (kapitał społeczny, w tym więzy rodzinne, rozłożenie ryzyka), skoncentrowanie na kliencie i szczególne dbałość o zaspokojenie jego potrzeb, ostrożne zarządzanie ryzykiem w kontaktach z otoczeniem, tworzenie kapitału ponadgranicznego, stąd obecność udziałowca zagranicznego jako elementu motywującego do dostosowywania oferty do wymogów rynków międzynarodowych, pomysłodawcy i dostarczyciela kapitału

<p>Podstawowe dane publikacyjne</p>	<p>Zakres prowadzonych badań i ich wyniki</p> <ul style="list-style-type: none"> - (H4b) – negatywnie. Intensywność nakładów finansowych na innowacje w badanych firmach była negatywnie skorelowana z następującymi czynnikami: wielkość zatrudnienia, wiek firmy, zrealizowana sukcesja, wprowadzenie innowacji dostosowawczych. Działo się tak w sytuacji występowania zachowawczych tendencji w prowadzeniu biznesu oraz nadmiernej obawy przed ponoszonym ryzykiem, zwłaszcza finansowym (np. rozwój ekstsensywny, utrwalone modele zachowań, rutyna, „spoczęcie na laurach” czy strategia „na przetrwanie”). Hipoteza H4 została potwierdzona w całości
<p>Komentarz:</p> <p>Kwestie szeroko ujmowane jako finansowe, w tym m.in. źródła dotowania i rozliczanie działalności prowadzonej przez przedsiębiorstwa o charakterze rodzinnym, w rozważaniach polskich badaczy, prowadzonych w latach 2018–2023, ukierunkowane były na analizę wpływu obecności takich podmiotów na giełdzie papierów wartościowych, m.in. w Polsce i w Niemczech (Kordela, 2019; Stradomski, Mikutowski, 2018). Dowiedziono, że podmioty o charakterze familijnym charakteryzują się niższymi obrotami giełdowymi, jednak przez inwestorów są traktowane jako stabilna, długoterminowa możliwość ulokowania kapitału właśnie ze względu na reprezentowanie szczególnych cech łączenia interesów i sukcesów rodziny z dobrostanem tworzonego przedsiębiorstwa. W omawianym poźnim tematyki uwidoczniło się większe zaangażowanie autorów w zakresie podejmowania badań wykraczających poza granice Polski (Węclawski, 2018), dzięki czemu zaobserwowano cechy wspólne polskich i austriackich przedsiębiorstw rodzinnych w relacji z bankami – współpraca nawiązywana jest długoterminowo, jednakże z wąską grupą instytucji finansowych. Po długich rozważaniach autorzy niniejszego opracowania do omawianego poziomu tematyki włączyli również opracowanie A. Winnickiej-Popczyk (2018), które łączy w sobie kwestie finansowe i zagadnienie innowacyjności. W ostatecznej ocenie uznano, iż przeważa pierwiastek „inwestycyjny” poświęcony jednej z gałęzi prowadzonej przez przedsiębiorstwa rodzinne działalności. Intensywności i wielkości nakładów ponoszonych przez polskie przedsiębiorstwa o charakterze familijnym na rzecz diagnozy potrzeb i implementowania innowacji pochodzą w głównej mierze ze środków własnych badanych podmiotów, które chętnie korzystają również z takich instrumentów finansowych jak leasing czy kredyty inwestycyjne. Znaczącym motorem zwiększenia nakładów na innowacje okazała się współpraca z zewnętrznym, najczęściej zagranicznym inwestorem, a przez to konieczność dostosowania oferty przedsiębiorstwa do wymagań i oczekiwań nowego rynku i obecnych na nim konsumentów. W ocenie autorów prezentowanego opracowania lukę poznawczą w omawianym poziomie tematyki stanowią kwestie nakładów na procesy internacjonalizacji przedsiębiorstw rodzinnych. Jednakże, pewnym usprawiedliwieniem dla zastanego stanu literatury jest fakt, iż szczególne cechy przedsiębiorstw rodzinnych, takie jak, np.: długoterminowa perspektywa, unikanie nadmiernego ryzyka, obawa przed utratą kontroli (Hadrys-Nowak, Więcek-Janka, Lewandowska, 2017: 138), mogą tłumaczyć wyższe zaangażowanie polskich przedsiębiorstw rodzinnych w działalność na krajowym rynku, co przekłada się na relatywnie niewielką liczbę podmiotów decydujących się na proces umiędzynarodowienia</p>	<p>Tematyka opracowań: wpływ sytuacji kryzysowych, m.in. pandemii COVID-19, na działalność firm rodzinnych</p> <ul style="list-style-type: none"> - Raczynska, Swalek (2022) - Tytuł artykułu w monografii: <i>Słowność firm rodzinnych do korzystania z rozwiązań pomocowych podczas pandemii COVID-19</i> - Monografie Politechniki Łódzkiej
<p>Tematyka opracowań: wpływ sytuacji kryzysowych, m.in. pandemii COVID-19, na działalność firm rodzinnych</p> <ul style="list-style-type: none"> - Celem artykułu był przegląd dostępnej pomocy dla polskich przedsiębiorstw oraz rozpoznanie skłonności do korzystania z oferowanych rozwiązań poprzez porównanie firm rodzinnych i nierodzinnych - Na potrzeby opracowania przeprowadzono badanie, w którym udział wzięło 422 firmy, należących do grupy przedsiębiorstw rodzinnych lub nierodzinnych. Dobór próby do badań został przeprowadzony w taki sposób, aby próba składała się z dwóch podgrup: przedsiębiorstw rodzinnych i nierodzinnych. Próba badawcza składa się z par firm: rodzinnej i nierodzinnej, mających podobną wielkość i funkcjonujących w tej samej branży - Badania wykazały, że: <ul style="list-style-type: none"> - zdecydowana większość firm korzystała z proponowanych rozwiązań wsparcia pomocy rządowych w odpowiedzi na negatywne skutki gospodarcze wywołane COVID-19 - z funduszy unijnych firmy rodzinne, a także nierodzinne korzystały bardzo rzadko - przedsiębiorstwa deklarowały, że korzystały przede wszystkim z szeroko rozumianej oferty tarczy antykryzysowej oraz zwolnienia z opłacania składek ZUS 	<p>Zakres prowadzonych badań i ich wyniki</p> <ul style="list-style-type: none"> - (H4b) – negatywnie. Intensywność nakładów finansowych na innowacje w badanych firmach była negatywnie skorelowana z następującymi czynnikami: wielkość zatrudnienia, wiek firmy, zrealizowana sukcesja, wprowadzenie innowacji dostosowawczych. Działo się tak w sytuacji występowania zachowawczych tendencji w prowadzeniu biznesu oraz nadmiernej obawy przed ponoszonym ryzykiem, zwłaszcza finansowym (np. rozwój ekstsensywny, utrwalone modele zachowań, rutyna, „spoczęcie na laurach” czy strategia „na przetrwanie”). Hipoteza H4 została potwierdzona w całości

Podstawowe dane publikacyjne	Zakres prowadzonych badań i ich wyniki
<ul style="list-style-type: none"> – Ociepa-Kubicka (2022) – Tytuł artykułu w monografii: <i>Wpływa pandemii Covid-19 na zmianę modeli biznesowych na przykładzie wybranej firmy</i> – Wydawnictwo Politechniki Częstochowskiej 	<ul style="list-style-type: none"> - w przypadku rozwiązania dotyczącego opłacania wynagrodzeń zaobserwować można, iż duża część badanych firm nie korzystała z tej pomocy - ponadto porównując firmy rodzinne i nierodzinne pod względem skłonności do korzystania z pomocy państwa w czasie pandemii COVID-19, zauważyć można, że jest ona na podobnym poziomie - z oferowanych form wsparcia najczęściej korzystały firmy usługowe – Celem publikacji była analiza kierunku zmian w modelu biznesowym wynikająca z pandemii COVID-19; – Badania oparto na przykładzie firmy rodzinnej, działającej w Koniecpolu. Analizę modelu biznesowego oparto na jednym z najpopularniejszych szablonów modelu biznesowego, jakim jest Business Model Canvas. Na podstawie tej analizy przedstawiono model przedsiębiorstwa przed pandemią i w trakcie jej trwania w 2020 roku – Dane do badania i analiz pozyskano od właściciela oraz pracowników firmy podczas przeprowadzonych bezpośrednich wywiadów – Z analizy danych firmy można stwierdzić, iż okres pandemii wpłynął na modyfikację i zmianę w sześciu z dziewięciu obszarów Business Model Canvas (partnerzy, kluczowe działania, kluczowe zasoby, propozycja wartości, segment klientów, struktura kosztów). Natomiast nie uległy zmianom dwa obszary (kanały, struktura przychodów) – Częściowo natomiast zmianom uległy relacje z klientami (to znaczy: odbiorcy nadal oczekują od firmy jakości i terminowości, natomiast utrudnione były bezpośrednie relacje z klientem) – Pandemia przede wszystkim wpłynęła na zmianę propozycji wartości dla klientów, dlatego tak ważne przy tworzeniu modelu biznesowego jest skupienie uwagi na dwóch początkowo najważniejszych elementach Business Model Canvas – na propozycji wartości oraz na segmentach klientów, którzy z tej wartości mają korzystać. Dobrze zbadane i ocenione powyższe dwa obszary pozwalają łatwiej analizować, projektować i przede wszystkim dobrze odpowiednio rozwiązywać na potrzeby Klientów
<ul style="list-style-type: none"> – Martyniuk (2020) – Tytuł artykułu w monografii: <i>Funkcjonowanie polskich przedsiębiorstw rodzinnych w okresie spowolnienia gospodarczego</i> – Uniwersytet Gdański 	<ul style="list-style-type: none"> – Celem artykułu było zaprezentowanie reakcji przedsiębiorstw rodzinnych na zjawiska kryzysowe w gospodarce – Wnioski powstały na podstawie zarówno autorskich, jak i dostępnych międzynarodowych badań przedsiębiorstw rodzinnych opisujących ich postawy w czasie spowolnienia gospodarczego – W pryzmacie sytuacji kryzysowych wykazano, że zasadniczą część jego przyczyn tkwi wewnątrz przedsiębiorstw, które, skracając horyzont czasowy osiągania celów ekonomicznych, podejmowały bardzo duże ryzyko – Inną strategię działania przyjmują natomiast przedsiębiorstwa o charakterze rodzinnym, w których ze względu na ściśle zależności pomiędzy sytuacją finansową rodziny i przedsiębiorstwa, głównym celem strategicznym jest stabilność w długim okresie. To powoduje, że prowadzą one znacznie ostrożniejszą politykę inwestycyjną i preferują konserwatywne strategie finansowania działalności, co pozytywnie wpływa na ich kondycję finansową w okresach dekonunktury – Jak wskazały wyniki przeprowadzonych badań, istotną zaletą tych podmiotów w czasach spowolnienia gospodarczego są bliższe relacje z otoczeniem, specyficzne relacje z pracownikami (często członkowie rodziny), którzy w okresie kryzysu wykazują większe zaangażowanie i są skłonni do obniżenia wynagrodzenia w celu poprawy sytuacji finansowej przedsiębiorstwa
<p>Komentarz:</p>	<p>Biorąc pod uwagę niezwykle liczne opracowania naukowe, które badacze wielu dziedzin nauki poświęcili tematyce wpływu pandemii COVID-19 na różne aspekty życia: społecznego, ekonomiczno-gospodarczego, politycznego, odkryciem naukowym i badaniem nad niwelowaniem skutków tej niespotykanej we współczesnym świecie sytuacji, należy stwierdzić, że polscy autorzy nie poświęcili wiele miejsca dla korelacji pandemii i przedsiębiorczości rodzinnej. Oczywiście jest, że lata 2018–2023, przyjęte dla proponowanego opracowania, stanowią wyjaśnianie stanu literatury – za początek pandemii w Polsce przyjmując się marzec 2020 r. (wykrycie pierwszego potwierdzonego przypadku zakażenia wirusem). Stąd dwa opracowania datowane na rok 2022 (Ociepa-Kubicka; Raczyńska, Swalek), w których podjęto się</p>

Podstawowe dane publikacyjne	Zakres prowadzonych badań i ich wyniki
<p>– Kajda-Kariozen (2022)</p> <p>– Tytuł artykułu w monografii: <i>Kapitał intelektualny w przedsiębiorstwach rodzinnych – analiza wyników badań własnych</i></p> <p>– Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Humanitas</p>	<p>rozważań wpływu pandemii COVID-19 na szeroko ujmowane zagadnienie modeli biznesowych w przedsiębiorstwach o charakterze rodzinnym. Podmioty te chętnie korzystały ze wsparcia rządowego (tarcza antykryzysowa, zwolnienia/ odroczenia płatności składek do ZUS), obserwowano w nich zmiany, szczególnie w sferze bezpośrednich kontaktów z klientami (utrudnionych ze względu na wprowadzane obostrzenia sanitarne), a także konieczność szybkiego reagowania i dostosowywania się do zaistniałej sytuacji. W tym poziomie tematycznym umieszczono również opracowanie traktujące, w sposób ogólnikowy, zjawiska kryzysowe w gospodarce (Martyniuk, 2020), w którym dowiedziono, że przedsiębiorstwa o charakterze rodzinnym, opierając swoją działalność o politykę długoterminowej strategii stabilności, a także ze względu na zależność rodziny od kondycji przedsiębiorstwa rodzinnego, dużo lepiej radzą sobie z okresami spowolnienia gospodarczego – podejmują rozsądne, przemyślane i mniej ryzykowne decyzje.</p> <p>Zdaniem autorów prezentowanego opracowania luka poznawcza w omawianym poziomie tematycznym została w zakresie długoterminowej analizy wpływu pandemii COVID-19 (sięgającej lat 2022–2023), a także braku rozważań w zasobach polskiej literatury naukowej w zakresie wpływu innej sytuacji kryzysowej – wojny wywołanej na Ukrainie przez Rosję w lutym 2022 roku, na sytuację przedsiębiorstw rodzinnych w Polsce, np. w ujęciu napływu uchodźców z Ukrainy na rynek pracy, zachwiania łańcuchów dostaw i rynków zbytu.</p> <p>Tematyka opracowań: przedsiębiorstwa rodzinne a innowacyjność, jakość i rozwój</p> <ul style="list-style-type: none"> – Celem artykułu była identyfikacja i ocena zmiennych kapitału intelektualnego w przedsiębiorstwach rodzinnych – Badanie prowadzone było od stycznia do połowy maja 2022 roku za pomocą wywiadów telefonicznych i wywiadów bezpośrednich w siedzibach 27 przedsiębiorstw działających w różnych branżach na terenie województwa łódzkiego, co przelożyło się na wykonanie 78 wywiadów bezpośrednich – W badaniu wzięli udział właściciele przedsiębiorstw rodzinnych i osoby zarządzające będące członkami rodziny. – W nawiązaniu do rozumienia terminu „kapitał intelektualny” w przeprowadzonej analizie odniesiono się do jego klasycznego rozumienia jako sumy trzech składowych: kapitału ludzkiego, strukturalnego oraz relacyjnego – Na pierwszy plan wyłoniła się chęć doskonalenia i podnoszenia kwalifikacji, następnie samodzielność w podejmowaniu decyzji, kompetencje interpersonalne, kompetencje cyfrowe – Ankietowani odpowiedzieli (w kwestii polityki rekrutacyjnej), iż najważniejsze jest zdobyte doświadczenie zawodowe przez kandydata, posiadane kompetencje, a dopiero na trzecim miejscu fakt, że kandydat jest członkiem rodziny. Wydaje się zatem, iż wynik ten stanowi pozytywny przejaw, świadczący o tym, że nawet jeśli cechą charakterystyczną dla przedsiębiorstw rodzinnych jest nepotyzm, to jednak dbanie o dobro przedsiębiorstwa i jego możliwości rozwoju stanowią priorytet dla właścicieli i kadry zarządzającej wywodzącej się z rodziny – Unikalną cechą właścicieli przedsiębiorstw rodzinnych długoterminowa perspektywa działania stanowi priorytet; – Kolejną unikalną cechą przedsiębiorstw rodzinnych jest to, że w swojej działalności nakierowane są na tworzenie długotrwałych relacji, opartych na wzajemnym zaufaniu i lojalności – Biznesy rodzinne, jako przedsiębiorstwa, ale także jako rodziny, wspierają rozmaite inicjatywy mające na celu poprawę funkcjonowania społeczności lokalnej oraz troskę o najbliższe środowisko – Wskazano następną cechą przedsiębiorstw rodzinnych – potrzeba łączenie celów ekonomicznych i pozatekonicznych w ramach prowadzonej działalności – Zgodnie z założeniami koncepcji bogactwa społecznie-emocjonalnego, firmy rodzinne przywiązują szczególną uwagę do pozafinansowych aspektów swojej działalności, gdyż wymiar ten jest ściśle utożsamiany z rodzinami właścicieli i ich reputacją. Badanie miało na celu porównanie raportowania informacji niefinansowych polskich firm rodzinnych z ich nierodzinnymi odpowiednikami oraz zbadanie jakości informacji prezentowanych przez obie grupy podmiotów – Dobór spółek stanowiących próbę badawczą został dokonany za pomocą analizy dopasowanych par

Podstawowe dane publikacyjne	Zakres prowadzonych badań i ich wyniki
<p><i>companies. A comparative analysis (tłum. Raportowanie informacji niefinansowych polskich firm rodzinnych i nierodzinnych. Analiza porównawcza)</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości. Stowarzyszenie Księgowych w Polsce 	<ul style="list-style-type: none"> - Raporty NFI firm rodzinnych różnią się pod względem jakości od raportów ich nierodzinnych odpowiedników. Nasze wyniki potwierdzają stwierdzenie, że firmy rodzinne przygotowują lepszą jakość informacji niefinansowych niż ich nierodzinne odpowiedniki - Pod względem przydatności informacji najwyżej ocenianymi elementami dla firm rodzinnych były kwestie związane z miejscem pracy i rynkiem, potwierdzające koncentrację na dobrych relacjach z pracownikami, klientami i dostawcami - Pod względem wiarygodności informacji większość elementów została również oceniona wyżej dla firm rodzinnych. Najwyżej oceniono elementy związane z czytelnością i podstawowymi zasadami raportowania - Stwierdzono, że podobnie jak w innych krajach Europy Środkowo-Wschodniej poziom komunikacji CSR w Polsce jest generalnie niski - Sprawozdawczość NFI wynika z obowiązków prawnych, a nie z konieczności ujawniania zainteresowanym stronom zdarzeń środowiskowych, społecznych czy gospodarczych. Żądna z analizowanych firm rodzinnych i nierodzinnych nie złożyła dobrowolnie raportu niefinansowego; stąd w badaniu, spośród 59 zidentyfikowanych par tylko 16 kwalifikowało się do dogłębnej analizy
<ul style="list-style-type: none"> - Głód, Wronka-Pośpiech (2022) - Tytuł artykułu w monografii: <i>Dopasowanie strategiczne a konkurencyjność firm z sektora MSP – moderująca rola otoczenia</i> - Oficyna Wydawnicza SGH 	<ul style="list-style-type: none"> - W artykule zaprezentowano rozważania dotyczące roli dopasowania strategicznego w kontekście konkurencyjności firm z sektora MSP. Z uwagi na znaczenie otoczenia, zwłaszcza w przypadku występowania sytuacji kryzysowej (okres pandemiczny), podjęto badania dotyczące jego moderującej roli w zależności pomiędzy dopasowaniem strategicznym a konkurencyjnością - Badania przeprowadzono wśród 422 firm z sektora MSP (rodzinnych i nierodzinnych) - Na podstawie wyników przeprowadzonych badań empirycznych można stwierdzić, że dopasowanie wpływa na konkurencyjność badanych firm rodzinnych i nierodzinnych. Przyjęcie odpowiedniej strategii konkurencyjnej wpływa na osiągnięte wyniki oraz na skuteczność strategiczną. Dodatkowo, w przypadku pojawienia się sprzyjających warunków w otoczeniu rynkowym (hojność i w nieco mniejszym ujęciu dynamizm), pociąga to za sobą zwiększenie siły oddziaływania dopasowania na konkurencyjność - Lepsze dopasowanie strategiczne pozwala lepiej wykorzystywać pojawiające się szanse w otoczeniu rynkowym do podnoszenia konkurencyjności firm - Przeprowadzone badania empiryczne nie wskazało na występowanie istotnych różnic pomiędzy firmami rodzinnymi i nierodzinnymi w przyjętym obszarze badawczym. Zidentyfikowane różnice dotyczyły jedynie kwestii skuteczności strategicznej na korzyść firm nierodzinnych oraz niewielkiej różnicy w sile oddziaływania dopasowania strategicznego na skuteczność strategiczną na korzyść firm rodzinnych - Celem artykułu było pokazanie problemu konfliktu interesów pomiędzy właścicielem i menedżerem, w kontekście zróżnicowania struktury własności przedsiębiorstwa, oraz identyfikacja rozwiązań pozwalających na jego ograniczenie - Dzięki przyjęciu perspektywy właściciela uwypuklono wiele doniesień literaturowych odnoszących się do innych typów konfliktów, które współwystępują z konfliktem interesów właściciela i menedżera - Wielkość konfliktów jest determinowana przez stopień koncentracji własności w przedsiębiorstwie oraz to, jaki typ inwestora jest właścicielem dominującym bądź mniejszościowym - Konflikt interesów ograniczają nadzór korporacyjny oraz znajomość mechanizmów radzenia sobie z procesami relacyjnymi, które występują w organizacjach w zależności od ich struktury własności
<ul style="list-style-type: none"> - Daniłowska (2022) - Tytuł artykułu w monografii: <i>Rozbieżność interesów właściciela i menedżera a struktura własności przedsiębiorstwa</i> - Edukacja Ekonomistów i Menedżerów 	

Podstawowe dane publikacyjne	Zakres prowadzonych badań i ich wyniki
<ul style="list-style-type: none"> - Żukowska (2020) - Tytuł pracy doktorskiej: <i>Efekty ekonomiczne profesjonalizacji przedsiębiorstw rodzinnych</i> - Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie 	<ul style="list-style-type: none"> - Głównym celem przeprowadzonych badań była identyfikacja różnic pomiędzy wybranymi efektami ekonomicznymi w przedsiębiorstwach rodzinnych reprezentujących różny profil profesjonalizacji - W części empirycznej pracy zamieszczone zostały wyniki badań własnych przeprowadzonych w okresie od maja 2018 do grudnia 2019 roku. Przedmiotem badań był zestaw działań oraz cech przedsiębiorstw rodzinnych, które mogą wskazywać na poziom ich profesjonalizacji. Na podstawie czułości i intensywności występowania tych cech, przeprowadzona została identyfikacja różnych profili profesjonalizacji przedsiębiorstw rodzinnych - Badaniami zostały objęte przedsiębiorstwa posiadające swoją siedzibę w Polsce, zidentyfikowane jako „rodzinne” tzn. sądzalnie uznające się za przedsiębiorstwo rodzinne (podczas badań zadeklarowały swoją „rodzinnność”) oraz spełniające kryterium zaproponowane przez S. Klein, tj. osiągające wartość wskaźnika SFI (Substantial Family Influence) większą lub równą 1. Zgodnie z jego logiką przedsiębiorstwo ma charakter „rodzinny”, gdy rodzina posiada w nim udziały własnościowe, a siłę jej wpływu na przedsiębiorstwo wyraża udział w własności, organach nadzorczych i kontrolnych - Pierwszym z badanych przejawów profesjonalizacji była obecność wśród członków zarządu profesjonalistów nienależących do rodziny, jednak uzyskane wyniki mogą sugerować, że przedsiębiorstwa rodzinne w Polsce nie są skłonne do przekazywania funkcji zarządczych menedżerom spoza rodziny - Kolejnym badaniem przejawem profesjonalizacji było korzystanie przez przedsiębiorstwa rodzinne z doradztwa zewnętrznego. Respondenci badania zostali poproszeni o podanie informacji, czy współpracują z zewnętrznymi instytucjami doradczymi lub konsultingowymi. Wśród badanych przedsiębiorstw rodzinnych 52,7% zadeklarowało tego rodzaju kooperację. Współpraca regularna wystąpiła najczęściej w przypadku doradztwa podatkowego oraz doradztwa w zakresie rachunkowości i sprawozdawczości finansowej (48,8% badanych) - Organy nadzorcze w postaci rady nadzorczej/rady dyrektorów lub zgromadzeń wspólników stanowią komponenty podsystemu nadzoru korporacyjnego (corporate governance), które w tej pracy zostały uznane za jeden z przejawów profesjonalizacji w przedsiębiorstwie rodzinnym. Wykazano rzadkość występowania organów nadzorczych w polskich przedsiębiorstwach rodzinnych - Profesjonalizacja nadzoru w przedsiębiorstwie rodzinnym dotyczy również funkcjonowania określonych struktur kształtujących zarządzanie podsystemem rodziny w przedsiębiorstwie (family governance). Najprostszą jego formę, w toku prowadzonych analiz, ustanowiono nieformalne spotkania rodziny - Przejawem profesjonalizacji przedsiębiorstwa rodzinnego jest również poziom decentralizacji decyzyjności, tj. stopnia, w jakim główna osoba zarządzająca dzieli się zakresem podejmowanych decyzji. Badania własne wykazały, że w 39,2% spółek decyzyjność skoncentrowana była w rękach jednej osoby (większość decyzji podejmowała główna osoba zarządzająca) - Aktywny zarząd i nadzór w przedsiębiorstwie rodzinnym, organizujące swoją współpracę w sposób formalny, są jednym ze sposobów profesjonalizacji rodzinnego biznesu. Aktywność zarządu i nadzoru przejawia się w przeprowadzaniu regularnych, sformalizowanych spotkań obu tych organów oraz częstotliwości ich odbywania. Spośród wszystkich respondentów, którzy udzieli odpowiedzi na pytanie o przeprowadzanie formalnych spotkań organów zarządczych, 44,97% podmiotów zadeklarowało obecność tego przejawu profesjonalizacji w swojej organizacji - Funkcjonowanie w przedsiębiorstwie rodzinnym sformalizowanych mechanizmów planowania i kontroli sugeruje podniesienie poziomu racjonalizmu podejmowanych decyzji i działań, a tym samym stanowi jedną z cech profesjonalizacji takiego podmiotu. Najczęściej wskazywano na korzystanie z budżetów i planów finansowych (58,73% przedsiębiorstw), rzadziej natomiast – narzędzi kontroli finansowej w postaci analizy odchyleń wykonania budżetu/planu finansowego lub weryfikacji zgodności z budżetem 43,67%)

Podstawowe dane publikacyjne	Zakres prowadzonych badań i ich wyniki
<ul style="list-style-type: none"> - Grześ-Bukłaho, Zajkowski (2019) - Tytuł artykułu w monografii: <i>Przedsiębiorstwo rodzinne jako miejsce pracy i rozwoju kariery zawodowej</i> - Akademia Zarządzania, Politechnika Białostocka 	<ul style="list-style-type: none"> - Do przejawów profesjonalizacji zarządzania zasobami ludzkimi w przedsiębiorstwie rodzinnym należy zakwalifikować: funkcjonowanie sformalizowanych procedur zatrudniania, działanie formalnego systemu oceny pracowniczej, wygradzanie w oparciu o sformalizowany system motywacyjno-premiowy, wytyczanie określonych ścieżek kariery dla pracowników oraz przejrzysty system szkoleń. Najpopularniejszym przejawem profesjonalizacji w tym obszarze było funkcjonowanie systemu finansowania szkoleń i rozwoju (89% badanych). Podobnie często wskazywano na posiadanie systemu motywacyjno-premiowego (85,7% respondentów). Najrzadziej wykorzystywanymi mechanizmami formalizowania zarządzania zasobami ludzkimi były natomiast cykliczna, formalna ocena pracowników oraz rekrutacja w oparciu o sformalizowane procedury - Ważną rolę w profesjonalizacji przedsiębiorstwa rodzinnego odgrywają zasoby wiedzy nabywane poprzez naukę (poszerzanie, nabywanie kompetencji) oraz praktykę (zbieranie, wymiana doświadczeń). Uzyskane wyniki pokazują, że odsetek firm, w których członkowie zarządu spoza rodziny podnosili swoje kompetencje zarządcze (70,2%) był wyższy, niż odsetek przedsiębiorstw, w których analogiczne szkolenia odbywali członkowie rodziny (60,7%) - Celem badań przeprowadzonych na potrzeby opracowania było poznanie opinii na temat zatrudnienia oraz możliwości rozwoju w przedsiębiorstwach rodzinnych na podstawie firmy X - Analizowana próba badawcza wyniosła 30 osób – pracowników przedsiębiorstwa - Szczegółowa analiza danych zebranych podczas badania ankietowego dotycząca opinii pracowników przedsiębiorstwa X na temat funkcjonowania oraz zatrudnienia w przedsiębiorstwie rodzinnym pozwoliła na sformułowanie następujących wniosków: pracownicy przedsiębiorstwa X wyrazili dobrą opinię na temat funkcjonowania oraz zatrudnienia w strukturach przedsiębiorstwa rodzinnego; w opinii przeszło połowy ankietowanych pracowników (57%) przedsiębiorstwo rodzinne było lepszym pracodawcą w odniesieniu do pozostałych podmiotów funkcjonujących na rynku; 80% ankietowanych pracowników było zadowolonych z pracy w przedsiębiorstwie rodzinnym X; ponad połowa ankietowanych wskazała, że w przedsiębiorstwie panuje dobra atmosfera pracy; z drugiej jednak strony pracownicy wskazali, że ich pomysły nie są brane pod uwagę; pracownicy przedsiębiorstwa X widzieli jedynie niewielkie szanse na swój rozwój zawodowy w firmie – 43% ankietowanych wskazało, że ich kwalifikacje zawodowe nie są wykorzystywane, właściciel przedsiębiorstwa X powinien przywiązać większą uwagę do: rozwoju swoich pracowników, co może skutkować większym zaangażowaniem w powierzane obowiązki; inwestycji w szkolenia pracowników, co w rezultacie powinno poprawić kompetencje kadry pracowniczej; przedsiębiorstwo X powinno także podkreślać w relacjach ze swoimi interesariuszami rodzinny charakter przedsiębiorstwa
<ul style="list-style-type: none"> - Majchrzak, Więcek-Janka (2019) - Tytuł artykułu w monografii: <i>Application of Grey Systems Theory in the analysis of relationships between family enterprise communication and their market attitude</i> (tłum. <i>Zastosowanie teorii szarych systemów w analizie relacji między komunikacją a postawą rynkową przedsiębiorstw rodzinnych</i>) - Informatyka Ekonomiczna 	<ul style="list-style-type: none"> - Teoria Systemów Szarych (Grey Systems Theory) została wprowadzona stosunkowo niedawno, bo w 1982 roku w Chinach; stworzona przez chińskiego uczonego, profesora Deng Julonga. Metody i procedury badawcze opracowane w ramach Teorii Systemów Szarych pozwalają na wnioskowanie na podstawie niepełnych informacji, co zwykle ma miejsce, gdy informacje o elementach (parametrach) systemu są niepełne, informacje o strukturze systemu są niepełne, informacje o granicach systemu są niepełne, informacje o zachowaniu systemu są niepełne. Właściwości Teorii Systemów Graya w porównaniu z innymi metodami analizy danych nie wymagają przyjęcia założenia dotyczącego rozkładu prawdopodobieństwa analizowanych cech. Jest to konsekwencją działania na małej próbie, w której dopuszcza się pojawienie się danych niewystarczających i niepełnych - Gray Incidence Analysis służy do rozwiązywania takich problemów jak: określenie, które elementy systemu są ważniejsze od innych, które elementy systemu mają większy wpływ na przyszły rozwój systemu, które elementy przyczyniają się do pozytywnych zmian w systemie i powinny być wzmacniane, a które elementy mają negatywny wpływ na przyszły rozwój systemu i powinny być kontrolowane

Podstawowe dane publikacyjne	Zakres prowadzonych badań i ich wyniki
<ul style="list-style-type: none"> – Krasicka, Ingram, Głód (2019) – Tytuł artykułu w monografii: <i>Rodzinnosc polskich przedsiębiorstw – stymulator czy przeszkoda innowacyjności?</i> – Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa 	<ul style="list-style-type: none"> – W artykule zaproponowano koncepcję analizy zależności między komunikacją przedsiębiorstw rodzinnych a ich postawą rynkową – Badaniami objęto 20 rodzin. Wybrane przedsiębiorstwa rodzinne spełniały takie warunki, jak: co najmniej dwie osoby z rodziny były zawodowo zaangażowane w działalność rynkową przedsiębiorstwa, a kierownictwo uznawało rodzinny charakter przedsiębiorstwa. W próbie znalazły się cztery przedsiębiorstwa o stażu rynkowym poniżej 10 lat, pięć przedsiębiorstw w przedziale od 11 do 20 lat, dwa przedsiębiorstwa w przedziale od 21 do 30 lat, siedem przedsiębiorstw w przedziale od 31 do 40 lat oraz dwa przedsiębiorstwa z ponad 41 lat doświadczenia. Badane przedsiębiorstwa miały następujący profil: produkcyjno-usługowy (n = 3), handlowy (n = 2), usługowy (n = 2), produkcyjno-usługowy (n = 2), produkcyjno-handlowy (n = 2), handlowo-usługowe (n = 1) i produkcyjno-handlowo-usługowe (n = 7). Badanie przeprowadzono metodą wywiadu telefonicznego wspomaganego komputerowo (CATI). Przedstawiciele firm rodzinnych oceniali (w pięciostopniowej skali): <ul style="list-style-type: none"> a) w jakim stopniu w przedsiębiorstwie stosowana jest tradycyjna pozycja rynkowa oparta na wartościach związanych z bezpieczeństwem b) w jakim stopniu przedsiębiorstwo zajmuje innowacyjną pozycję rynkową nastawioną na szybki rozwój i budowanie przewagi konkurencyjnej c) w jakim stopniu przedsiębiorstwo wykorzystuje mieszaną pozycję rynkową – Wyniki uzyskane z analizy odpowiedzi udzielonych przez dwadzieścia ankietowanych podmiotów wskazują na duży wpływ komunikacji zewnętrznej firmy rodzinnej na pozycję innowacyjną oraz duży wpływ komunikacji wewnętrznej firmy rodzinnej na tradycyjną pozycję w działalności rynkowej firm rodzinnych – Rozpoznane zależności wskazywały, że w celu wzmocnienia pozycji innowacyjnej należy udoskonalić zewnętrzne formy komunikacji, a w celu wzmocnienia pozycji tradycyjnej należy udoskonalić wewnętrzne formy komunikacji – Celem przeprowadzonych badań było zidentyfikowanie wpływu rodzinności na innowacje firm rodzinnych z założeniem moderującej roli wielkości przedsiębiorstw i ich wieku – Badania ilościowe przeprowadzono w 2017 r. na próbie 200 polskich firm rodzinnych – Analiza wyników przeprowadzonych badań empirycznych doprowadziła do pozytywnej weryfikacji hipotezy, iż rodzinność jest powiązana z nakładami ponoszonymi na innowacje – Im starsze i większe przedsiębiorstwa, tym więcej przychodów ze sprzedaży przeznaczają na działalność innowacyjną – wysoki poziom rodzinności w firmie oraz postępująca wraz z rozwojem firmy profesjonalizacja procesów zarządczych może wpływać pozytywnie na podejmowanie decyzji związanych z nakładami ponoszonymi na innowacje – Potwierdzono związek pomiędzy wymiarami rodzinności a wynikami aktywności innowacyjnej mierzonymi liczbą wdrożeń, ale wpływ ten jest negatywny – Uzyskane wyniki wskazały, że w przedsiębiorstwach rodzinnych mniejsza, niż w podmiotach nierodzinnych, liczba pomysłów jest komercjalizowana. Przy jednoczesnej skłonności do wydawania większych kwot na procesy innowacyjne (innovation input) może to oznaczać, że pomysły są bardziej dokładnie testowane i na wstępnym etapie odrzucajony jest znaczący procent nowych rozwiązań. Jednocześnie rodzinność tworzy w pewien sposób klimat sprzyjający realizacji działań innowacyjnych, które przecież nie zawsze muszą zakończyć się sukcesem w postaci kompleksowego wdrożenia pomysłu innowacyjnego – Hipoteza: nakłady ponoszone na innowacje są mediatorem w zależności pomiędzy rodzinnością a wynikami aktywności innowacyjnej mierzonymi liczbą wdrożeń; została zweryfikowana częściowo pozytywnie. Badania wskazujące na mediującą rolę nakładów ponoszonych na innowacje w badanej relacji

Podstawowe dane publikacyjne	Zakres prowadzonych badań i ich wyniki
<ul style="list-style-type: none"> – Tyszkiewicz (2019) – Tytuł artykułu w monografii: <i>Kultura organizacyjna determinantą rozwoju wartości w przedsiębiorstwie rodzinnym</i> – Zeszyty Naukowe Politechniki Częstochowskiej 	<ul style="list-style-type: none"> – Przyczyn innowacyjności przedsiębiorstw rodzinnych poszukiwać należy zatem nie tylko w rodzinności i nakładach na innowacyjność, ale również w innych obszarach determinujących liczbę innowacji: skłonności do uczenia się, nastawieniu umysłu na paradoks czy koncepcji bogactwa społeczno-emocjonalnego, które są charakterystyczne dla przedsiębiorstw rodzinnych – Hipoteza: wielkość i wiek przedsiębiorstw rodzinnych moderują relacje pomiędzy rodzinnością a poziomem innowacyjności, została zweryfikowana negatywnie. Wielkość i wiek przedsiębiorstw nie wzmacniają zależności pomiędzy rodzinnością a poziomem innowacyjności – Rodzinność, rozumiana jako unikalna wiązka zasobów odzwierciedlająca stopień zintegrowania rodziny, przedsiębiorstwa i zarządzania może stanowić istotny czynnik determinujący innowacyjność przedsiębiorstwa rodzinnego – Celem artykułu było przedstawienie kultury organizacyjnej, która decyduje o ciągłym rozwoju wartości integrujących rodzinę z przedsiębiorstwem rodzinnym – Badania nad grupą 17 pracowników zostały przeprowadzone w 2018 roku w przedsiębiorstwie rodzinnym Biuro Ekonomiczno-Rachunkowe Ewa King & Olaf King s.c. w Wałbrzychu – Badane przedsiębiorstwo rodzinne, kształtując wartości, funkcjonuje, łącząc w sobie przekazanie zapału do realizacji celów organizacji z wartościami osobistymi tak, aby powstały dobra materialne, a równocześnie zachowana została odpowiedzialność społeczna – Stosowanie ładu rodzinnego budowanego na fundamencie zaufania pozwala przedsiębiorstwu na zwiększenie konkurencyjności i efektywności, a także wspiera poczucie więzi w rodzinie oraz przyczynia się do większej skłonności do podejmowania strategicznych zmian przez obu współników – Dokształcanie i zdobywanie wiedzy przez członków rodziny, jak i pracowników przedsiębiorstwa jest bardzo przychylnie odbierane przez wszystkich pracowników
<ul style="list-style-type: none"> – Doborzyński i in. (2019) – Tytuł artykułu w monografii: <i>Bariera rozwoju firm rodzinnych w Polsce</i> – Wydawnictwo Politechniki Gdańskiej 	<ul style="list-style-type: none"> – Celem artykułu było przedstawienie barier, które stoją na przeszkodzie rozwoju firm rodzinnych w Polsce – Badania oparto o dotychczasową analizę literatury przedmiotu – Potwierdzono, iż firmy rodzinne borykają się z barierami dotyczącymi każdego przedsiębiorstwa, a dodatkowo z problemami typowymi dla przedsiębiorstw rodzinnych takimi jak: liczba sukcesorów, brak zaufania ze strony rodziny, niechęć w przekazywaniu kompetencji oraz brak rozdziału życia prywatnego z zawodowym
<ul style="list-style-type: none"> – Głód, Wronka-Pośpiech (2018) – Tytuł artykułu w monografii: <i>Zależność pomiędzy wartościami organizacyjnymi a innowacyjnym stylem przywództwa. Perspektywa firm rodzinnych.</i> – Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa 	<ul style="list-style-type: none"> – Celem niniejszego opracowania było ustalenie zależności pomiędzy wartościami organizacyjnymi a innowacyjnym stylem przywództwa w firmach rodzinnych – W opracowaniu przyjęto wobec powyższego następującą hipotezę badawczą: występuje zależność pomiędzy wartościami organizacyjnymi a innowacyjnym stylem przywództwa w firmach rodzinnych – Narzędzie badawcze stanowił kwestionariusz ankiety, który wypełniali zarządzający przedsiębiorstwami rodzinnymi – 200 podmiotów z całej Polski, dobór miał charakter losowy – Na podstawie przeprowadzonych badań wskazano, że wyraźnie rysuje się zależność pomiędzy wartościami organizacyjnymi firm rodzinnych a innowacyjnym stylem przywództwa; wykorzystywanie kreatywności w działaniu, odpowiednie jej stymulowanie i rozwijanie, wyzwała dodatkowy potencjał firmy, inspirowanie, tworzy nowe pomysły, które – w procesie innowacyjnym – przekształcają się w produkty, usługi i technologie; w czasach, w których zmiana jest stałym elementem biznesu, innowacyjność staje się wymogiem, a nie przywilejem – jest ona zatem warunkiem koniecznym, ale niewystarczającym do osiągnięcia sukcesu

Podstawowe dane publikacyjne	Zakres prowadzonych badań i ich wyniki
<ul style="list-style-type: none"> – Marjański, Sułkowski (2018) – Tytuł artykułu w monografii: <i>Wpływ rodzinności na kształtowanie się strategii przedsiębiorstw rodzinnych</i> – Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu 	<ul style="list-style-type: none"> – Celem opracowania była zidentyfikowanie wpływu rodzinności na strategię przedsiębiorstw rodzinnych – Przeprowadzono badania empiryczne w 20 przedsiębiorstwach rodzinnych regionu łódzkiego, w okresie lipiec 2017–marzec 2018 r.; przeprowadzono indywidualne wywiady pogłębione oparte na powtarzalnym scenariuszu badawczym, który dawał możliwość zadawania respondentom dodatkowych pytań umożliwiających w razie potrzeby uszczegółowienie podejmowanej problematyki; scenariusz wywiadu został poddany konsultacji z trzema ekspertami zewnętrznymi zajmującymi się problematyką firm rodzinnych; dwóch ekspertów pochodziło ze środowiska naukowego, a jeden z organizacji przedsiębiorców rodzinnych – Przeprowadzone badania potwierdziły problem występujący w badaniach firm rodzinnych, że w większości z nich panuje niechęć do ujawniania ważnych dla ich rozwoju informacji; dualne oddziaływanie podsystemów rodziny i przedsiębiorstwa powoduje, że ujawnianie zagadnień związanych z przedsiębiorstwem łączy się z koniecznością ujawnienia informacji związanych z rodziną – We wszystkich podmiotach zidentyfikowano istotny wpływ czynnika rodzinności na kształt strategii, który uważano za ważny czynnik strategiczny prowadzący do osiągnięcia sukcesu w wymiarze biznesowym i rodziny właścicielskiej – Wskazywano, że w strategii przedsiębiorstwa łączy się cele przedsiębiorstwa i cele rodziny – Rodzinność pozwala także na wykorzystanie w procesie tworzenia i wdrażania strategii cennych zasobów ludzkich, kapitału społecznego opierającego się na zaufaniu, a także zasobów rzeczowych i finansowych – Jako ważny element strategii wskazywano zagadnienia związane z planowaniem i przeprowadzaniem procesu sukcesji – Dokonanie wyboru wariantu strategii przedsiębiorstwa rodzinnego jest zdefiniowane poziomem rodzinności, który przejawia się stopniem zaangażowania właścicieli zarządzających firmą oraz chęcią młodego pokolenia do kontynuowania rodzinnego biznesu – Istnienie potencjalnych sukcesorów i ich zaangażowanie oznacza możliwość rozpoczęcia procesu międzygeneracyjnego transferu władzy i własności w rodzinie, czyli sukcesji – Perspektywa zachowania rodzinnego przywództwa wywiera istotny wpływ na rozpoczęcie, kierunek i głębokość zmian strategicznych oraz wybór strategii
<ul style="list-style-type: none"> – Głód (2018) – Tytuł artykułu w monografii: <i>Wpływ innowacyjnego przywództwa na konkurencyjność przedsiębiorstw rodzinnych</i> – Wydawnictwo Społecznej Akademii Nauk 	<ul style="list-style-type: none"> – Celem opracowania było przedstawienie relacji występujących pomiędzy innowacyjnym stylem przywództwa a konkurencyjnością firm rodzinnych – Przeprowadzone badania empiryczne zostały przeprowadzone w okresie czerwiec – sierpień 2017 roku z udziałem 200 przedsiębiorstw rodzinnych z całej Polski, a ich dobór miał charakter losowy – Potwierdziły hipotezę zakładającą wpływ innowacyjnego przywództwa na poziom konkurencyjności firm rodzinnych – Przeprowadzone badania wskazały, że kształtowanie konkurencyjności firm rodzinnych to proces, który obejmuje szereg aspektów – przede wszystkim tworzenia zasobów i umiejętności składających się na potencjał konkurencyjności firmy – Składową innowacyjnego przywództwa, która bezpośrednio wpływa na poziom konkurencyjności firm rodzinnych, jest przyzwolenie na podejmowanie działań innowacyjnych mimo mogących się pojawić błędów w działaniu, przy narażeniu samym podmiotu na ryzyko – Dla przetrwania firm rodzinnych potrzebne są: wiedza, umiejętności i kompetencje pracowników oraz ciągłe poszukiwanie, tworzenie i wykorzystywanie przewag konkurencyjnych, od tych najmniejszych po strategiczne – Przeprowadzone badania wskazują, że styl przywództwa jest jednym z wielu czynników mających wpływ na poziom konkurencyjności firm rodzinnych

Podstawowe dane publikacyjne	Zakres prowadzonych badań i ich wyniki
<p>Komentarz:</p> <p>Poziom tematyczny poświęcony opracowaniom z szeroko ujmowanego zakresu innowacyjności, jakości i rozwoju w firmach rodzinnych zaliczyć należy do grupy najchętniej analizowanych wątków wśród polskich badaczy – w latach objętych obserwacją badawczą zaproponowali oni 12 opracowań (spśród 38 przyjętych do analizy w prezentowanym artykule). Wśród szczegółowych zagadnień, w zakresie których prowadzone były rozważania, należy przytoczyć te dotyczące: wpływu kapitału intelektualnego członków przedsiębiorstwa rodzinnego, jako sumy trzech składowych: kapitału ludzkiego, strukturalnego oraz relacyjnego, na ogólną kondycję i kierunek działania tego typu podmiotu gospodarczego (Kajda-Kariozen, 2022); pozafinansowych aspektów prowadzenia działalności, wśród których znalazło się, m.in. poczucie jedności, rodzinności, współodpowiedzialności za losy przedsiębiorstwa (Martyniuk, Gostkowska-Drzewiecka, 2022; Tyszkiewicz, 2019; Marjański, Sułkowski, 2018); implementacji odpowiedniej dla okoliczności strategii konkurencyjnej (Głód, Wronka-Pospiech, 2022); niechęci polskich przedsiębiorstw o charakterze rodzinnym do oddawania kompetencji zarządzających w ręce zewnętrznych doradców i menedżerów (Żukowska, 2020; Daniłowska, 2022); skłonności do uczenia się jako determinanty innowacyjności w firmach rodzinnych (Krasicka i in., 2019); braku rozdziału życia rodzinnego od zawodowego jako jednej z barier rozwoju przedsiębiorstwa o charakterze rodzinnym (Dobrzyński i in., 2019); przedsiębiorstw rodzinnych jako miejsca stabilnego zatrudnienia, jednakże ograniczonego w aspekcie podnoszenia kwalifikacji przez pracowników i brania pod uwagę ich opinii w kluczowych kwestiach (Grześ-Buklaho, Zajkowski, 2019); innowacyjnego stylu przywództwa jako czynnika wzrostu konkurencyjności w omawianym typie przedsiębiorstw (Głód, Wronka-Pospiech, 2018; Głód, 2018). Wiele czynników, materialnych, finansowych, społecznych, po prostu „ludzkich”, może i – zgodnie z wynikami przytoczonych badań – definiuje kierunek i tempo rozwoju przedsiębiorstw rodzinnych lub ich brak.</p> <p>Według autorów proponowanego opracowania, luka poznawcza w tym poziomie tematycznym dotyczy połączenia intensyfikacji działalności innowacyjnej i rozwojowej z wpływem płci właściciela i/lub sukcesora. Autorzy podkreślają, że wątek „płci właściciela/ sukcesora” wśród polskich badaczy zagadnienia przedsiębiorczości rodzinnej nie istniał w latach objętych obserwacją badawczą. Kwestia ta wymaga zapewne szczegółowej analizy bieżącego stanu literatury naukowej w przywołanym wątku tematycznym</p>	<p>Zakres prowadzonych badań i ich wyniki</p> <p>– Artykuł dotyczy edukacji sukcesorów i opiera się na wynikach autorskiego badania, którego celem była próba ustalenia, w jakim stopniu i zakresie praktyki mentoringowe przyczyniają się do nabywania wiedzy przez potencjalnych i rzeczywistych sukcesorów w przedsiębiorstwie rodzinnym</p> <p>– Badanie (wstępne) przeprowadzono na grupie 54 potencjalnych i rzeczywistych sukcesorów przedsiębiorstw rodzinnych</p> <p>– Z odpowiedzi udzielonych przez respondentów wynika, iż praktyki mentoringowe podejmowane przez założycieli przedsiębiorstw rodzinnych, takie jak wsparcie udzielane następcom podczas ich działalności w biznesie, przekazywane rady, dzielenie się wiedzą i doświadczeniem zdobytym przez lata prowadzenia działalności gospodarczej są ważne i cenne dla młodszego pokolenia, gdyż pozwalają na poznanie specyfiki funkcjonowania biznesu rodzinnego oraz pozyskanie wiedzy i umiejętności niezbędnych do jego kontynuacji</p> <p>– W opracowaniu, opartym na analizie literatury, podjęto próbę objaśnienia mechanizmu urzeczywistniania zrównoważonego rozwoju poprzez transfer wiedzy, realizowany w ramach relacji mentor-sukcesor w przedsiębiorstwie rodzinnym</p> <p>– Celem prowadzonych rozważań było przybliżenie mentoringu jako formy organizacji transferu wiedzy między osobą zarządzającą a wybraną następcą, a także zwrócenie uwagi na oddziaływanie międzypokoleniowej komunikacji i kooperacji na sukcesję, która determinuje zrównoważony rozwój</p> <p>– Weryfikacji poddano tezę, zgodnie z którą wykorzystanie mentoringu w międzypokoleniowym transferze wiedzy usprawnia proces sukcesji oraz jest przejawem kształtowania odpowiedzialności przedsiębiorstwa względem przyszlących pokoleń rodziny założycielskiej</p>
<p>Tematyka opracowań: dzielenie się wiedzą i korzystanie z doświadczeń starszych pokoleń właścicieli</p> <p>– Rychta (2022)</p> <p>– Tytuł artykułu w monografii: <i>Rola mentoringu w pozyskiwaniu wiedzy przez młodsze pokolenie w przedsiębiorstwie rodzinnym</i></p> <p>– Przedsiębiorczość-Edukacja, UP Kraków</p>	<p>Tematyka opracowań: dzielenie się wiedzą i korzystanie z doświadczeń starszych pokoleń właścicieli</p> <p>– Artykuł dotyczy edukacji sukcesorów i opiera się na wynikach autorskiego badania, którego celem była próba ustalenia, w jakim stopniu i zakresie praktyki mentoringowe przyczyniają się do nabywania wiedzy przez potencjalnych i rzeczywistych sukcesorów w przedsiębiorstwie rodzinnym</p> <p>– Badanie (wstępne) przeprowadzono na grupie 54 potencjalnych i rzeczywistych sukcesorów przedsiębiorstw rodzinnych</p> <p>– Z odpowiedzi udzielonych przez respondentów wynika, iż praktyki mentoringowe podejmowane przez założycieli przedsiębiorstw rodzinnych, takie jak wsparcie udzielane następcom podczas ich działalności w biznesie, przekazywane rady, dzielenie się wiedzą i doświadczeniem zdobytym przez lata prowadzenia działalności gospodarczej są ważne i cenne dla młodszego pokolenia, gdyż pozwalają na poznanie specyfiki funkcjonowania biznesu rodzinnego oraz pozyskanie wiedzy i umiejętności niezbędnych do jego kontynuacji</p> <p>– W opracowaniu, opartym na analizie literatury, podjęto próbę objaśnienia mechanizmu urzeczywistniania zrównoważonego rozwoju poprzez transfer wiedzy, realizowany w ramach relacji mentor-sukcesor w przedsiębiorstwie rodzinnym</p> <p>– Celem prowadzonych rozważań było przybliżenie mentoringu jako formy organizacji transferu wiedzy między osobą zarządzającą a wybraną następcą, a także zwrócenie uwagi na oddziaływanie międzypokoleniowej komunikacji i kooperacji na sukcesję, która determinuje zrównoważony rozwój</p> <p>– Weryfikacji poddano tezę, zgodnie z którą wykorzystanie mentoringu w międzypokoleniowym transferze wiedzy usprawnia proces sukcesji oraz jest przejawem kształtowania odpowiedzialności przedsiębiorstwa względem przyszlących pokoleń rodziny założycielskiej</p>
<p>– Rychta (2021)</p> <p>– Tytuł artykułu w monografii: <i>Transfer wiedzy w ramach relacji mentor-sukcesor jako narzędzie realizacji idei zrównoważonego rozwoju</i></p> <p>– Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie</p>	<p>Tematyka opracowań: dzielenie się wiedzą i korzystanie z doświadczeń starszych pokoleń właścicieli</p> <p>– Artykuł dotyczy edukacji sukcesorów i opiera się na wynikach autorskiego badania, którego celem była próba ustalenia, w jakim stopniu i zakresie praktyki mentoringowe przyczyniają się do nabywania wiedzy przez potencjalnych i rzeczywistych sukcesorów w przedsiębiorstwie rodzinnym</p> <p>– Badanie (wstępne) przeprowadzono na grupie 54 potencjalnych i rzeczywistych sukcesorów przedsiębiorstw rodzinnych</p> <p>– Z odpowiedzi udzielonych przez respondentów wynika, iż praktyki mentoringowe podejmowane przez założycieli przedsiębiorstw rodzinnych, takie jak wsparcie udzielane następcom podczas ich działalności w biznesie, przekazywane rady, dzielenie się wiedzą i doświadczeniem zdobytym przez lata prowadzenia działalności gospodarczej są ważne i cenne dla młodszego pokolenia, gdyż pozwalają na poznanie specyfiki funkcjonowania biznesu rodzinnego oraz pozyskanie wiedzy i umiejętności niezbędnych do jego kontynuacji</p> <p>– W opracowaniu, opartym na analizie literatury, podjęto próbę objaśnienia mechanizmu urzeczywistniania zrównoważonego rozwoju poprzez transfer wiedzy, realizowany w ramach relacji mentor-sukcesor w przedsiębiorstwie rodzinnym</p> <p>– Celem prowadzonych rozważań było przybliżenie mentoringu jako formy organizacji transferu wiedzy między osobą zarządzającą a wybraną następcą, a także zwrócenie uwagi na oddziaływanie międzypokoleniowej komunikacji i kooperacji na sukcesję, która determinuje zrównoważony rozwój</p> <p>– Weryfikacji poddano tezę, zgodnie z którą wykorzystanie mentoringu w międzypokoleniowym transferze wiedzy usprawnia proces sukcesji oraz jest przejawem kształtowania odpowiedzialności przedsiębiorstwa względem przyszlących pokoleń rodziny założycielskiej</p>

Podstawowe dane publikacyjne	Zakres prowadzonych badań i ich wyniki
<p>Komentarz:</p> <p>Poziom tematyczny poświęcony aspektom przekazywania wiedzy na linii pokolenia założycieli – sukcesor w latach objętych obserwacją badawczą nie doczekało się licznych opracowań. W tych, które autorzy przywołali w prezentowanym artykule podkreślano, że praktyki przekazywania wiedzy i doświadczenia młodszych pokoleńom przedsiębiorstwa rodzinnego są ważnym i cennym elementem funkcjonowania tych podmiotów (Rychta, 2022), a gdy transfer wiedzy dokonuje się w kooperacji opartej na bliskiej relacji i wzajemnym zaufaniu, powstają sprzyjające warunki dla budowania działalności opartej na założeniach zrównoważonego rozwoju (Rychta, 2021). Autorzy niniejszego artykułu wskazują, iż luka poznawcza w omawianym poziomie tematycznym sytuowana jest w wątku wpływu transferu wiedzy od założycieli do osób spoza rodziny, menedżerów, osób zewnętrznych pełniących funkcje zarządcze w przedsiębiorstwie o charakterze rodzinnym.</p>	<p>– Ustalono, iż:</p> <ul style="list-style-type: none"> - stworzenie, w oparciu o wyznawane wartości, uczciwego, bezpiecznego i stabilnego miejsca pracy, dążenie do trwałego rozwoju przedsiębiorstwa, a następnie przekazanie go młodszemu pokoleniu to strategiczny cel założycieli przedsiębiorstw rodzinnych - przedsiębiorstwa rodzinne, które odpowiednio wcześniej zaplanują proces sukcesji, uwzględniając działania obejmujące przekazanie wiedzy i doświadczenia młodszemu pokoleniu, mogą zmniejszyć ryzyko związane ze zmianą na stanowisku właściciela i zapewnić długoterminowe funkcjonowanie rodzinnego biznesu - mentoring wspomaga proces dzielenia się wiedzą, szczególnie rodzinnym know-how między nestorem a sukcesorem i poprzez to odgrywa znaczącą rolę w skutecznym przejściu władzy i własności przez młodsze pokolenie oraz jest przejawem kształtowania odpowiedzialności przedsiębiorstwa względem przyszłych pokoleń rodziny założycielskiej. Tym samym teza, iż wykorzystanie mentoringu w międzypokoleniowym transferze wiedzy usprawnia proces sukcesji, została zweryfikowana pozytywnie, gdyż przekazywanie młodszemu pokoleniu kompleksowej wiedzy o rodzinnym biznesie czy sposobach zarządzania firmą, pozwala na przygotowanie następcy do przejścia władzy i odpowiedzialności za majątek przedsiębiorstwa oraz rodziny - międzypokoleniowa komunikacja i kooperacja, oparte na bliskiej relacji i wzajemnym zaufaniu, sprzyjają dzieleniu się wiedzą w procesie sukcesji oraz są fundamentem do budowania wizji wielopokoleniowego przedsiębiorstwa rodzinnego
<p>I Tematyka opracowań: różnego rodzaju badania i przeglądy literatury poświęcone przedsiębiorczości firm o charakterze rodzinnym, w tym monografie</p> <ul style="list-style-type: none"> – Ingram (2023) – Monografia pt.: <i>Odporność organizacyjna przedsiębiorstw rodzinnych</i> – Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach 	<ul style="list-style-type: none"> – W sferze teoretycznej monografia zmierzała do wypełnienia ujawnionej luki w kwestii doprecyzowania rozmytego pojęcia odporności organizacyjnej, czyli określenia jej ram teoretycznych – W sferze metodycznej podstawowym celem opracowania była próba operacjonalizacji i zaproponowania metody pomiaru samej odporności rozumianej przez pryzmat zdolności przedsiębiorstwa, osadzenie jej w kontekście charakterystycznym dla przedsiębiorstw rodzinnych i powiązanie z główną zmienną zależną interesującą – W sferze empirycznej praca zmierzała do sprawdzenia zależności pomiędzy odpornością organizacyjną i efektywnością organizacyjną przedsiębiorstw rodzinnych w kontekście zmiennych charakterystycznych dla tej grupy firm – w szczególności pod uwagę wzięto zagadnienia bogactwa społeczno-emocjonalnego, które określające jest jako czynnik najsilniej odróżniający przedsiębiorstwa rodzinne od nierodzinnych, uczenia się na błędach i niepowodzeniach, stanowiącego podstawę dla tworzenia organizacyjnych zdolności do adekwatnych odpowiedzi na zagrożenia płynące z otoczenia oraz wrogości, złożoności i zmienności otoczenia, postrzeganych jako tworzące zbiór uwarunkowań, w których funkcjonuje każde przedsiębiorstwo, także rodzinne

Podstawowe dane publikacyjne	Zakres prowadzonych badań i ich wyniki
<ul style="list-style-type: none"> - Popczyk, Winnicka-Popczyk (2022) - Tytuł artykułu w monografii: <i>Definicja przedsiębiorstwa rodzinnego z perspektywy logiki</i> - Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa (TNOiK) 	<ul style="list-style-type: none"> - W sferze praktycznej podjęto próbę zaprezentowania wskazówek pomagających przedsiębiorcom kierującym firmami rodzinnymi tworzyć warunki organizacyjne sprzyjające oraz zwiększające szanse na przetrwanie zawirowani i nieprzewidywanych trudności - Aby zrealizować tak postawione cele, zdecydowano się na wykorzystanie wieloletowego procesu badawczego, zakładającego pogłębione studia literaturowe, wykorzystujące między innymi technikę systematycznego przeglądu literatury, oraz badania empiryczne, zaprojektowane i zrealizowane zgodnie z wytycznymi prowadzenia badań ilościowych. Dane stanowiące podstawę rozważań zostały zgromadzone na przedmie lat 2018 i 2019 i pochodzą od respondentów z 339 krajowych małych i średnich przedsiębiorstw rodzinnych - Przeprowadzone analizy ukazały, że odporność organizacyjna jest bezpośrednio związana z efektywnością firmy rodzinnej i pozostaje pod wpływem zdolności do uczenia się na błędach i niepowodzeniach oraz bogactwa społeczno-emocjonalnego - Analizy prowadzone w pracy zwracają uwagę na silne uwikłanie odporności organizacyjnej i jej współzależność od wielu elementów tworzących jej kontekst organizacyjny - Celem artykułu było zaproponowanie definicji przedsiębiorstwa rodzinnego na miarę XXI w., wypracowanej w oparciu o najlepsze praktyki metodologiczne w zakresie definiowania pojęć i przy uwzględnieniu niewątpliwych osiągnięć nauki amerykańskiej w tym zakresie - Po wnikliwej analizie dostępnej literatury przedmiotu, autorzy opracowania zaproponowali następującą definicję przedsiębiorstwa rodzinnego: Przedsiębiorstwo rodzinne jest to organizacja gospodarcza, której kultura, strategiczne wybory i zachowania kształtowane są przez system wartości i norm rodziny właścicielskiej/zatożycielskiej, a siła oddziaływania systemu pozwalała na wyroźnienie jego następujących typów: <ul style="list-style-type: none"> a) przedsiębiorstwo, w którym rodzina pełni kluczowe funkcje menedżerskie (bycie liderem) i dominuje (oznacza posiadanie względnej większości głosów w zgromadzeniu ogólnym w przypadku spółek giełdowych (nie mniej niż 25%), które pozwalają na kontrolę właścicielską, lub bezwzględnej większości we własności w przypadku przedsiębiorstw niegiełdowych (powyżej 50%) w strukturze jego własności b) przedsiębiorstwo, w którym rodzina wycofuje się z pełnienia kluczowych funkcji menedżerskich, ale dominuje w jego strukturze własności i sprawuje kontrolę nad zarządem c) przedsiębiorstwo, w którym rodzina pełni kluczowe funkcje menedżerskie, ale nie dominuje w strukturze jego własności
<ul style="list-style-type: none"> - Dębski (2021) - Monografia pt.: <i>Zarządzanie marką w budowaniu konkurencyjności rodzinnych przedsiębiorstw na rynku usług noclegowych</i> - Wydawnictwo Społecznej Akademii Nauk 	<ul style="list-style-type: none"> - Podstawowym celem opracowania było zaprezentowanie możliwości wykorzystania rodzinnego charakteru wielu przedsiębiorstw świadczących usługi noclegowe dla budowania ich przewagi konkurencyjnej - Podstawową hipotezą badawczą uczyniono stwierdzenie: Rodzinny charakter („familiness”) sprzyja rozwojowi przedsiębiorstw świadczących usługi noclegowe, dając możliwości budowania związanych z marką przewag konkurencyjnych - Wnioski: Mikroprzedsiębiorstwa świadczące usługi noclegowe stanowią najliczniejszą grupę podmiotów zajmujących się obsługą turystów w destynacji. Jednocześnie mają one, w porównaniu z większymi przedsiębiorstwami, np. hotelami, ograniczone możliwości konkurowania. W związku z powyższym celowe jest poszukiwanie źródeł ich przewag konkurencyjnych. Jednym z istotnych źródeł uzyskania przewagi może być budowanie lojalności klientów poprzez rozwijanie relacji z nimi - Rodzinny charakter przedsiębiorstw wywiera szczególnie istotny wpływ na ich postrzeganie i możliwości budowania ich marki (w tym wizerunku)

Podstawowe dane publikacyjne	Zakres prowadzonych badań i ich wyniki
<ul style="list-style-type: none"> - Marjański (2020) - Monografia pt. <i>Firmy rodzinne – rozwój i konkurencyjność</i> - Wydawnictwo Społecznej Akademii Nauk 	<p>Monografia oparta na dwóch rozdziałach, zawiera kilkanaście artykułów według poniższego układu treści:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Rozdział 1. Problemy poznawcze przedsiębiorczości rodzinnej: <ul style="list-style-type: none"> - Porównanie rozwiązań systemowych dla firm rodzinnych w wybranych krajach - The Influence of Inheritance on the Family Business Development Model - Przedsiębiorczość rodzinna a wybory sukcesorów - Dlaczego chcą pracować w firmie rodzinnej – perspektywa studentów ekonomicznych z rodzin przedsiębiorców - Climbing up to the Tip of the Iceberg – Managing Expectations in Family Business - Rozdział 2. Determinanty rozwoju przedsiębiorstw rodzinnych: <ul style="list-style-type: none"> - Źródła ryzyka na etapie rozwoju kooperacji międzyorganizacyjnej – perspektywa małych przedsiębiorstw - Strategiczne skupisko kompetencyjne w małych przedsiębiorstwach przetwórstwa przemysłowego - Znaczenie sektora MŚP dla rozwoju przemysłu meblarskiego w wybranych krajach UE - Analiza ekonomiczno-finansowa wybranych grup producentów owocowo-warzywnych - Na usługach agregatorów. Czy dziennikarstwo ma przyszłość?
<ul style="list-style-type: none"> - Marjański, Wach (2019) - Monografia pt.: <i>Firmy rodzinne – determinanty funkcjonowania i rozwoju</i> - Wydawnictwo Społecznej Akademii Nauk 	<p>Monografia oparta na trzech rozdziałach, zawiera kilkanaście artykułów według poniższego układu treści:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Rozdział 1. Aktualne aspekty przedsiębiorczości rodzinnej: <ul style="list-style-type: none"> - Ekspansja polskich przedsiębiorstw rodzinnych na nowe rynki - The Conditions of the Operation and Development of Polish Family Businesses - Wykorzystanie crowdsourcingu w przedsiębiorstwie produkcyjnym na przykładzie firmy rodzinnej - Directions of International Expansion of Polish Micro, Small and Medium Enterprises Against the Background of the General Foreign Activity of Polish Companies – an Overview of Selected Research Studies - Viabilidad Económica de Empresas Cunicolas Familiares en el Estado de México, México - Podejście procesowe w rozwoju nowych produktów w usługach w firmach rodzinnych - Rozdział 2. Determinanty rozwoju przedsiębiorstw rodzinnych: <ul style="list-style-type: none"> - Optymalizacja podatkowa firm rodzinnych przy wykorzystaniu procedury celnej 42 - Viabilidad Económica de una Empresa Familiar de Produccion de Tomate en Invernadero, Guanajuato, Mexico. Estudio de Caso - Aktywność inwestycyjna rodzinnych gospodarstw rolnych w Polsce w latach 2010–2017 - Análisis de los Valores de Consumo de la Rosa de Corte y Sus Diferencias por Zonas Geográficas - Ocena kondycji ekonomiczno-finansowej wybranych centrów ogrodniczych będących firmami rodzinnymi - Analiza działań proekologicznych w zakresie inwestycji w OZE w firmach rodzinnych województwa lubelskiego - Competitividad de una Empresa Familiar del Sector Minero-Metalúrgico, Medida Desde el Manejo de Personal - Rozdział 3. Funkcjonowanie firm rodzinnych w gospodarce: <ul style="list-style-type: none"> - Diachronic Analysis of Decision-Making in a Family Business in Mexico. Case: Dermatological Clinic in Mazatlan, Sinaloa - Znaczenie poręczeń i gwarancji udzielanych przez Bank Gospodarstwa Krajowego dla rozwoju firm rodzinnych - Wpływ firm rodzinnych na gospodarkę - Determinanty efektywnych wdrożeń ergonomicznych w przedsiębiorstwach rodzinnych

Podstawowe dane publikacyjne	Zakres prowadzonych badań i ich wyniki
<ul style="list-style-type: none"> - Majzel; Byczkowska (2019) - Tytuł artykułu w monografii: <i>Przedsiębiorstwa rodzinne w gospodarce Polskiej i Hiszpanii</i> - Polskie Towarzystwo Ekonomiczne w Zielonej Górze 	<ul style="list-style-type: none"> - Firmy rodzinne jako marka w cyberprzestrzeni. Analiza treści witryn internetowych firm - Características del Ingreso y el Empleo de las Empresas Familiares Agrícolas en Navarra - Business Reengineering in a Family Business - Uwarunkowania konkurencyjności małych przedsiębiorstw innowacyjnych - Celem artykułu było przedstawienie firm istoty funkcjonowania firm rodzinnych w gospodarce Polskiej i Hiszpanii - Na podstawie literatury polskiej i obcojęzycznej dokonano oceny wpływu tego typu jednostek na polską gospodarkę, opisano stan firm rodzinnych w ocenie ich właścicieli, natomiast osobne miejsce poświęcono problematyce firm rodzinnych w Hiszpanii - Przedstawiono następujące wnioski: Hiszpania, obok Włoch, Grecji czy Danii, to kraj o bardzo wysokiej aktywności firm rodzinnych. Hiszpańskie firmy rodzinne to przede wszystkim mikroprzedsiębiorstwa związane z turystyką i usługami. Podmioty rodzinne stanowią ponad 70% wszystkich podmiotów gospodarujących i zatrudniają 75-95% wszystkich pracujących. W porównaniu z firmami nierodzinnymi charakteryzują się one większą wydajnością pracy i wysokim poziomem konkurencyjności - Polskie firmy rodzinne to w większości podmioty, gdzie faktyczną władzę sprawuje pierwsze pokolenie – wiele z nich powstało w latach 90. ubiegłego wieku, więc zmiana pokoleniowa dopiero w nich następuje lub dokona się w ciągu najbliższych lat; w Polsce wskazano na brak odpowiednich przepisów porządkujących procedurę przekazywania władzy w firmie rodzinnej (sukcesji); autorzy zasugerowali, iż w tej sytuacji ułatwieniem byłoby wprowadzenia rozwiązań podobnych do hiszpańskich – czyli dokumentu porządkującego i opisującego relacje rodziny i przedsiębiorstwa. Wskazano, iż dokument ten byłby zapewne pomocny, m.in. przy planowaniu i przeprowadzaniu sukcesji – przygotowywanie mentalne, psychiczne oraz organizacyjne stron, niedopuszczenie do ewentualnych sporów wynikających, np. z roszczenia praw do aktywów
<ul style="list-style-type: none"> - Sułkowski, Marjański (2019) - Monografia pt.: <i>Firmy rodzinne – problemy poznawcze</i> - Wydawnictwo Społecznej Akademii Nauk 	<p>Monografia oparta na trzech rozdziałach, zawiera kilkanaście artykułów według poniższego układu treści:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Rozdział 1. Poznawcze problemy zarządzania family business: <ul style="list-style-type: none"> - Specyfika i uwarunkowania zachowań przedsiębiorstw rodzinnych w świetle najnowszych badań empirycznych. - Modele rozwoju firm rodzinnych - Immigrant Entrepreneurship: Assessing the Family Factor in Entrepreneurial Activities in the Host Country - Przedsiębiorczość seniorów w firmach rodzinnych. Studium przypadku - Trade compliance en una empresa familiar alemana automotriz en México - Rozdział 2. Wyzwania konkurencyjności i innowacyjności w przedsiębiorstwach rodzinnych: <ul style="list-style-type: none"> - Relacyjna natura branży piwowarstwa rzemieślniczego jako przesłanka funkcjonowania ekosystemu przedsiębiorczości - Diversificación e Innovación. Desafíos de una empresa familiar en la agroindustria. „Caso Hacienda la Victoria” - Problematyka zarządzania innowacjami w procesach logistycznych w firmie rodzinnej – studium przypadku - Znaczenie formy kooperacji międzyorganizacyjnej w zarządzaniu ryzykiem – perspektywa małych przedsiębiorstw - Ekoinnowacyjność sektora MSP na przykładzie polskiej firmy rodzinnej - Motywy i bariery działalności patentowej przedsiębiorstw rodzinnych i nierodzinnych – analiza komparatywna - Factores de éxito en las empresas familiares: el caso del Restaurant Chely - Przemiany aktywności konsumentów a zachowanie przedsiębiorstwa na przykładzie wybranej firmy rodzinnej - La competitividad de las empresas restauranteras familiares en Ciudad del Carmen, Campeche, México - Innovacion sostenible en empresas hoteleras familiares

Podstawowe dane publikacyjne	Zakres prowadzonych badań i ich wyniki
<ul style="list-style-type: none"> - Dźwiгоł-Barosz (2018) - Tytuł artykułu w monografii: <i>Specyfika przedsiębiorstw rodzinnych w Polsce</i> - Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego 	<ul style="list-style-type: none"> - Rozdział 3. Społeczne i kulturowe uwarunkowania przedsiębiorczości rodzinnej: <ul style="list-style-type: none"> - Wymiary przedsiębiorczej i innowacyjnej kultury organizacyjnej firm rodzinnych - Elastyczność w budowaniu kultury organizacyjnej przedsiębiorstw rodzinnych - Sprawiedliwość jako podstawowa wartość dla przedsiębiorstw rodzinnych - Zaufanie, emocje i wartości jako współczesne determinanty zarządzania firmą rodzinną - Zachowania nieetyczne w miejscu pracy - Tożsamość przedsiębiorcza a stereotypy płci w firmach rodzinnych - Social Responsibility in Family Organizations: Grupo Salinas Case - Celem artykułu było wykazanie znaczenia przedsiębiorstw rodzinnych funkcjonujących w polskiej gospodarce z uwzględnieniem podejścia do definiowania firm rodzinnych oraz najważniejszych cech charakteryzujących tego typu podmioty - Wykorzystano metodę krytycznej analizy literatury - Rosnące znaczenie przedsiębiorstw rodzinnych w Polsce wymaga pogłębionych badań empirycznych. Jednak uzyskanie pełnych informacji na temat zależności między więzami rodzinnymi a funkcjonowaniem przedsiębiorstwa jest sprawą niezwykle trudną i złożoną - Podmioty te rządzą się nieco odmiennymi prawami w stosunku do pozostałych firm funkcjonujących w gospodarce. Oprócz praw rynku, aspektów typowo gospodarczych i finansowych uwzględniających strategię i praktyki sprawnego zarządzania pojawiają się strumień nie zasobów niematerialnych o szczególnym charakterze - W przedsiębiorstwach rodzinnych specyficzną rolę odgrywają więzi rodzinne, przywiązanie do wartości rodziny oraz determinacja w dążeniu do przedłużenia przedsiębiorczej „dynastii”. Problem sukcesji wskazano jako niepodważalne ogniwo, właściwość trwale związaną z funkcjonowaniem i rozwojem przedsiębiorstw rodzinnych
<ul style="list-style-type: none"> - Baryń (2018) - Tytuł artykułu w monografii: <i>Największe przedsiębiorstwa rodzinne świata i ich znaczenie w gospodarce</i> - Wydawnictwo Społecznej Akademii Nauk 	<ul style="list-style-type: none"> - Celem artykułu było zbadanie największych przedsiębiorstw rodzinnych oraz ich znaczenia dla gospodarek poszczególnych regionów świata - Analizie poddane zostały ich przychody, wielkość zatrudnienia, obecność na giełdzie, długość działalności oraz udział w kreacji PKB - Największe przedsiębiorstwa rodzinne świata sklasyfikowane w rankingu Global Family Business Index charakteryzują się dużym zróżnicowaniem pod względem wielkości przychodów, zatrudnienia, czasu działalności czy udziału w pułbicznym obrocie - W wyniku przeprowadzonych analiz wskazano, że jedynie dwa kraje: USA i Chiny, generowały wyższą wartość PKB niż 500 największych firm rodzinnych ujętych łącznie - W Europie i Ameryce Północnej firmy rodzinne odpowiadały za kreację ponad 10% PKB oraz zatrudnienie około 3-4% pracowników - W Ameryce Łacińskiej i Azji-Pacyfiku udział ten był mniejszy, co głównej mierze wynikało z mniejszej liczby rodzinnych przedsiębiorstw z tych obszarów uwzględnionych w rankingu Global Family Business Index - W Europie i Ameryce Łacińskiej w roku 2014 (wskazanym, jako rok dekonunktury), największe firmy rodzinne zwiększyły swój udział w PKB, co wskazano, jako umiejętność radzenia sobie z problemami lepiej niż inne podmioty gospodarcze

Podstawowe dane publikacyjne	Zakres prowadzonych badań i ich wyniki
<ul style="list-style-type: none"> - Lipiec (2018) - Tytuł artykułu w monografii: <i>Lad przedsiębiorstwa rodzinnego</i> - Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie 	<ul style="list-style-type: none"> - Artykuł omawiał koncepcję ładu przedsiębiorstwa rodzinnego w oparciu o doświadczenia zdobyte przez autora opracowania w firmach Rolski oraz Łapaj. Ład przedsiębiorstwa rodzinnego wyewoluował z nadzoru korporacyjnego poprzez uwzględnienie specyfiki oddziaływania rodziny na biznes, przejawiającej się przede wszystkim w respektowaniu wartości rodzinnych - W oparciu o zdobyte doświadczenia w wyżej wymienionych firmach, autor artykułu podjął się omówienia procesu tworzenia ładu przedsiębiorstwa rodzinnego – uznał, że może to posłużyć innym firmom rodzinnym we wdrożeniu podobnego narzędzia i w efekcie przyczynić się do ich długotrwałego rozwoju - Efektem wdrożenia ładu przedsiębiorstwa rodzinnego jest uzyskanie harmonii w relacji „rodzina – firma”, która w konsekwencji powinna zwiększyć prawdopodobieństwo prowadzenia firmy rodzinnej przez kolejne pokolenia. Innymi słowy, dzięki temu narzędziu zwiększa się integralność rodziny oraz trwałość biznesu rodzinnego. W Polsce, wśród pierwszych firm, które wdrożyły rozwiązania ładu rodzinnego, były wspomniana firma Rolski z <i>Konstytucją firmy rodzinnej Rolski</i> (uchwaloną w 2010 r.) oraz firma Łapaj ze <i>Statutem dziedzictwa grupy Łapaj</i> (uchwalony również 2010 r.) - Celem niniejszego artykułu była identyfikacja i analiza konsekwencji rozszady ról przywódczych w firmie rodzinnej, które znajdują swoje odbicie w sferze kultury organizacyjnej. Istotne jest również określenie, w jaki sposób przedmiotowe zmiany kulturowe wpływają na sferę zarządzania w obszarach dotyczących formułowania strategii firmy, strategii personalnej i determinowania struktury własności przedsiębiorstwa rodzinnego - „Rodzinnosc odwrócona” polega na tym, że dzieci pełnią funkcje zarządcze w organach firmy i to one są głównymi decydentami i kreatorami biznesu, natomiast rodzice pełnią funkcje kierownicze lub pomocnicze, ale na średnim szczeblu zarządzania, podlegając służbowo dzieciom - W artykule posłużono się studium przypadku firmy inwestycyjnej będącej jednocześnie przedsiębiorstwem rodzinnym zarządzanym przez dwie zaprzyjaźnione rodziny; badania przeprowadzono na próbie zupełnej, posługując się kwestionariuszem badawczym wymagającym udzielenia odpowiedzi na sześć pytań o funkcjonowaniu organizacji i charakterystyce typu kultury organizacyjnej (aktualnego w czasie przeprowadzania ankiety) oraz sprecyzowanie typu kultury, który zdaniem pracowników należałoby wdrożyć (stan pożądaný), by firma mogła stawić czoło przyszłym wyzwaniom i wymaganiom otoczenia; poszczególnym odpowiedziom respondenci przypisywali określone wagi, które umożliwiły postawienie diagnozy kulturowej w zakresie kultury obecnej i pożądanej - Uzyskano wyniki: <ul style="list-style-type: none"> - Gdy założycielem i przywódcą firmy rodzinnej jest przedstawiciel młodego pokolenia, a seniorzy funkcjonują na periferiach przedsiębiorstwa, model kultury organizacyjnej narzucający przez tego typu przywódców uzyskuje wyjątkowy ryś, który priorytet funkcjonowania firmy rodzinnej przesuwa z celów zabezpieczenia rodziny na cele biznesowe - Oprócz różnic w formułowaniu celów funkcjonowania firmy pojawiają się także odmienne sposoby ich osiągnięcia, wynikające bezpośrednio z cech przywództwa osób młodych - Chęć zwycięzania i ekspansywność, innowacyjność i dynamika, a jednocześnie bezwzględność w zarządzaniu firmą, pozbawiona sentymentów rodzinnych, to główne cechy przedsiębiorstwa rodzinnego kierowanego przez młodych przywódców. W efekcie firma traci coś z nimbów rodzinności, a zyskuje w sferze determinacji biznesowej

<p>Podstawowe dane publikacyjne</p> <ul style="list-style-type: none"> - Piasecki, Marjański, Safin (2018) - Tytuł monografii: <i>Firmy rodzinne – zarządzanie, rozwój, przedsiębiorczość</i> - Wydawnictwo Społecznej Akademii Nauk 	<p>Zakres prowadzonych badań i ich wyniki</p> <p>Monografia oparta na trzech rozdziałach, zawiera kilkanaście artykułów w według poniższego układu treści:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Rozdział 1. Współczesne aspekty przedsiębiorczości rodzinnej: <ul style="list-style-type: none"> - Potencjał proaktywności a kształtowanie intencji przedsiębiorczych z perspektywy doświadczeń w przedsiębiorczości rodzinnej - Problemática de las micro y pequeñas empresas familiares del sector artesanal en la ciudad de Guanajuato, México - Przedsiębiorczość rodzinna a intencje przedsiębiorcze studentów – wyniki badań - Kapitał relacyjny w przedsiębiorstwach rodzinnych w Polsce na rynku usług gastronomicznych - Cechy firmy rodzinnej - Status prawny rodzinnych gospodarstw rolnych oraz ich znaczenie w rozwoju rolnictwa - Olimpiada Przedsiębiorczości i Zarządzania – wkład w edukację w zakresie przedsiębiorczości - Ekosystem jako poszerzona perspektywa postrzegania przedsiębiorczości - Różnice pokoleniowe a postrzeganie konfliktów - Społeczna odpowiedzialność firm rodzinnych notowanych na GPW w Warszawie na przykładzie spółek zakwalifikowanych do indeksu RESPECT - Rozdział 2. Ekonomiczne determinanty rozwojowe przedsiębiorstw rodzinnych: <ul style="list-style-type: none"> - Czynniki finansowania innowacji w polskich firmach rodzinnych - Związek między wynikami finansowymi a zaangażowaniem rodziny w działalność firm rodzinnych – przegląd badań literaturowych - Construcción y validación de un modelo de financiamiento para apoyar el desarrollo de las micro y pequeñas empresas en Baja California - Zarządzanie zyskiem w przedsiębiorstwach rodzinnych – podstawowe modele i refleksja empiryczna - Źródła finansowania działalności inwestycyjnej firm rodzinnych - Analiza ekonomiczno-finansowa firm rodzinnych z branży przetwórstwa owocowo-warzywnego - El desempeño financiero de las MiPyME bajacalifornianas, inhibe su competitividad - Zryczałtowany podatek dochodowy od przychodów ewidencjonowanych jako element polityki podatkowej w stosunku do sektora MŚP - Analiza struktury majątkowo-kapitałowej rodzinnej firmy na przykładzie spółki Forte SA w kontekście budowania przewagi konkurencyjnej - Zróżnicowanie poziomu nakładów inwestycyjnych w MSP branży meblarskiej - Toma de decisiones y administración del efectivo en la empresa familiar - Rozdział 3. Firmy rodzinne w gospodarce: <ul style="list-style-type: none"> - Organisational Solutions to Support the Efficient Functioning of Family Businesses from the SME Sector – Case Studies - Reklama jako narzędzie pozycjonowania wykorzystywane przez rodzinne przedsiębiorstwa branży meblarskiej - La capacitación como estilo de vida en las empresas Oaxaqueñas - Największe przedsiębiorstwa rodzinne świata i ich znaczenie w gospodarce - Condiciones de producción en la floricultura del Estado de México: ¿hacia la competitividad y la sustentabilidad? - Marketing 4.0 jako kierunek rozwoju działalności marketingowej firm rodzinnych - Las Mipymes, potencial y reto para el marketing en redes sociales - Zarządzanie ryzykiem a zarządzanie bezpieczeństwem pracy w firmach rodzinnych
--	---

Podstawowe dane publikacyjne	Zakres prowadzonych badań i ich wyniki
	<ul style="list-style-type: none"> - Practicas de gestion ambiental en industria Minera. Caso de estudio San Luis Potosi, México - Wsparcie internacjonalizacji małych i średnich przedsiębiorstw przez jednostki samorządu terytorialnego – studium przypadku powiatu tomaszowskiego - Przedsiębiorczość wśród seniorów w świetle założeń koncepcji silver economy - Cooperation and Small Business Advisory Process - Kontrola kontraktu doradczego w małej firmie rodzinnej - Źródła finansowania nakładów na działalność innowacyjną małych i średnich przedsiębiorstw usługowych w Polsce - Wsparcie z funduszy unijnych innowacji produktowych w firmach rodzinnych - Wpływ ścieżek kariery potencjalnych sukcesorów na strategię sukcesji w polskich firmach rodzinnych. Analiza wstępnych wyników badań
<p>Komentarz:</p> <p>W podsumowaniu zaprezentowanego poziomu tematycznego zagregowano łącznie 12 propozycji literatury naukowej: 4 monografie wieloautorskie, 6 samodzielnych rozdziałów (artykułów), 2 monografie jednoautorskie. Podejmowane w przywołanych źródłach wątki odnosiły się, m.in. do: uformowania propozycji definicji przedsiębiorstwa rodzinnego, odpowiadającego potrzebom i okolicznościom społecznym i gospodarczym XXI wieku (Popczyk, Winnicka-Popczyk, 2022); zagadnienia odwróconego modelu przedsiębiorstwa rodzinnego, gdzie rolę zarządzającą pełni młodsze pokolenie, a seniorzy funkcjonują na poziomie pomocniczym (Miklaszewski, 2018); trwałości i sukcesu firm o charakterze rodzinnym jako wyników ładu rodzinnego – studia przypadków polskich podmiotów gospodarczych: Roleski i Łapaj (Liptec, 2018); znaczenia i wkładu przedsiębiorstw rodzinnych w budowanie gospodarki Polski (Dźwiągół-Barosz, 2018), Hiszpanii (Majzel, Byczkowska, 2019), USA, Chin, Ameryki Łacińskiej (Baryń, 2018); zagadnienia budowania marki i procesu zarządzania nią w podmiotach rodzinnych (Dębski, 2021); a także szeroko i licznie ujętych zagadnień omawiających problematykę zarządzania, rozwoju i przedsiębiorczości definiowanych w działalności biznesowej prowadzonej przez firmy o charakterze rodzinnym. Zdaniem autorów prezentowanych rozważań, luka poznawcza na tym poziomie tematycznym orbituje wokół zagadnienia roli kobiet w przedsiębiorstwach rodzinnych, ich wkładu i pozycji, jaką zajmują w polskich (i nie tylko) podmiotach omawianego typu. Jak już wcześniej zauważono, rodzimi badacze w latach objętych obserwacją badawczą pomijali wątek wpływu płci, w tym właśnie samych kobiet, na szeroko przytaczane zagadnienia związane z działalnością, rozwojem, implementacją innowacji i strategii przetrwania przedsiębiorstw familiarnych, zarówno na gruncie krajowym, jak i za granicą</p>	

Źródło: opracowanie własne na podstawie wskazanych w tabeli publikacji, zbilansowanych w układzie alfabetycznym w literaturze

Podsumowanie

Przedsiębiorstwa rodzinne stanowią niezwykle charakterystyczną grupę zróżnicowanych podmiotów we współczesnej gospodarce, ponieważ łączą w swej specyfice działalność biznesową ze sferą rodzinną, która jest punktem wspólnym deprymującym ich działalność gospodarczą. Powoduje to, że niezmiernie trudnym wyzwaniem jest wskazanie jednej definicji tego zagadnienia, a jego badacze mają szerokie spektrum realizacji ciekawych i różnorodnych ujęć tematycznych.

W Polsce przedsiębiorczość rodzinna jest zjawiskiem stosunkowo nowym, a badania wskazują, że większość przedsiębiorstw spełniających warunków rodzinności powstała po czasie transformacji, tj. w i po 1989 r. (Więcek-Janka, 2017: 24). Autorzy prezentowanego artykułu podjęli się zadania przeglądu krajowych publikacji i badań w naukach ekonomicznych, opublikowanych w latach 2018–2023 (stan na dzień 30.06.2023 r.), poświęconych zagadnieniu przedsiębiorczości rodzinnej. Wskazany zakres czasowy wydawał się najbardziej odpowiedni ze względu na okres prowadzonych prac badawczych nad pozyskanymi źródłami (druga połowa 2023 r.), a także wymóg aktualności przywoływanych w nim rozważań innych autorów. Pozwoliło to na przygotowanie rzetelnie zagregowanego zestawienia publikacji, zarówno w formie: samodzielnych artykułów dotyczących szerokiego spektrum zagadnień tematyki przedsiębiorstw rodzinnych, monografii tematycznych składających się z autonomicznych artykułów oraz monografii monotematycznych poświęconych w całości jednemu zagadnieniu. Poczynione prace pozwoliły zdefiniować również lukę poznawczą w aspekcie braku w zasobach literatury naukowej autorstwa polskich badaczy opracowań w następujących korelacjach z głównym zagadnieniem: miejsca i roli kobiet w strukturze, prowadzonej działalności i implementacji innowacji w omawianym typie przedsiębiorstw; wpływu płci właścicieli (osób zarządzających) na szeroko ujmowaną aktywność biznesową podmiotów o charakterze familiarnym; wpływu transferu wiedzy od założycieli do osób spoza rodziny pełniących funkcje zarządcze; barier i motywacji towarzyszących procesowi sukcesji; nakładów i finansowania procesu internacjonalizacji przedsiębiorstw rodzinnych; wpływu sytuacji kryzysowych, takich jak pandemia COVID-19, wojna na Ukrainie wywołana przez Rosję, na długoterminową analizę sytuacji, planowanie strategiczne i wdrażanie rozwiązań odpowiadających wymaganiom bieżącej sytuacji, w której przyszło funkcjonować przedsiębiorstwom rodzinnym, w kraju i za granicą.

Badacze zainteresowani rozwojem własnym, a także merytorycznym i liczbowym zasobów polskiej literatury naukowej w tematyce poświęconej przedsiębiorstwom rodzinnym, powyższe wnioski mogą potraktować jako wskazówkę do podejmowania wyzwań naukowych.

Dla osób, które wiążą swoją przyszłość badawczą z tematyką przedsiębiorczości rodzinnej, prezentowane opracowanie uznać należy za kompleksowe, spełniające warunek innowacyjności, bazę do poczynienia odniesień względem podjętych badań własnych. Przegląd literatury przedmiotu stanowi istotny punkt procesu badawczego (Apanowicz, 2002), więc zaproponowana formuła artykułu jest, zdaniem jego autorów, niezwykle czytelna, pomocna i wartościowa dla wszystkich, którzy chcieliby się zagłębić w najbardziej aktualne rozważania w zakresie tematyki przedsiębiorczości rodzinnej, ze szczególnym uwzględnieniem opracowań, których autorami byli polscy badacze.

Literatura

References

- Apanowicz, J. (2002). *Metodologia ogólna*. Gdynia: Wydawnictwo Bernardinum.
- Baryń, M. (2018). Największe przedsiębiorstwa rodzinne świata i ich znaczenie w gospodarce. *Przedsiębiorczość i Zarządzanie*, t. XIX, 7(3), 365-379.
- Biegajło, M. (2021). Charakterystyka search funds jako inwestorów dla firm rodzinnych w Polsce w obliczu braku sukcesji. *Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów*, 182, 9-30.
- Cadbury, A. (2000). *Family Firm and their Governance: Creating Tomorrow's Company from Today's*. Zurich: Egon Zehnder International.
- Chua, J.H., Chrisman, J.J., Sharma, P. (1999). Defining the Family Business by Behavior. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 32(4), 19-39. Za: Niedbała, E. (2002). Firmy rodzinne – obiekt badawczy. *Master of Business Administration*, 5, 44-47.
- Daniłowska, W. (2022). Rozbieżność interesów właściciela i menedżera a struktura własności przedsiębiorstwa. *Edukacja Ekonomistów i Menedżerów*, 64(2), 51-66.
- Dębski, M. (2021). Zarządzanie marką w budowaniu konkurencyjności rodzinnych przedsiębiorstw na rynku usług noclegowych. *Studia i Monografie*, 116, 1-237.
- Dobrzyński, J., Dułak, E., Kaliszewski, F., Kuna, D., Macedońska, D. (2019). Bariery rozwoju firm rodzinnych w Polsce. *Przedsiębiorstwo we Współczesnej Gospodarce – Teoria i Praktyka*, 2, 59-71.
- Donnelley, R. (1964). The Family Business. *Harvard Business Review*, 42(4), 93-105.
- Donnelley, R. (2002). The Family Business. *Family Business Sourcebook*, 4.
- Dźwigoł-Barosz, M. (2018). Specyfika przedsiębiorstw rodzinnych w Polsce. *Studia i Prace WNEiZ US*, 52(1), 33-44. DOI: <https://doi.org/10.18276/sip.2018.52/1-03>.
- Dźwigoł-Barosz, M. (2018a). Kompetencje sukcesorów współczesnych przedsiębiorstw rodzinnych. *Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie*, 46(1), 9-18. DOI: <https://doi.org/10.5604/01.3001.0012.0964>.
- Dźwigoł-Barosz, M. (2018b). Jak przygotować sukcesora do zarządzania przedsiębiorstwem rodzinnym?. *Organizacja i Zarządzanie. Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej*, 18, 136-146.
- Frishkoff, P.A. (1995). *Understanding Family Business*. Austin Family Business Program, 15 April 1995.
- Głodowska, A. (2019). *Międzynarodowe porównania przedsiębiorczości krajowej w Unii Europejskiej*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe.
- Głód, G., Wronka-Pośpiech, M. (2022). Dopasowanie strategiczne a konkurencyjność firm z sektora MSP – moderująca rola otoczenia. *Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów. Zeszyt Naukowy*, 184, 49-64.
- Głód, G., Wronka-Pośpiech, M. (2018). Zależność pomiędzy wartościami organizacyjnymi a innowacyjnym stylem przywództwa. Perspektywa firm rodzinnych. *Przegląd Organizacji*, 3(938), 58-64.
- Głód, W. (2018). Wpływ innowacyjnego przywództwa na konkurencyjność przedsiębiorstw rodzinnych. *Przedsiębiorczość i Zarządzanie*, 19, 281-295.
- Grześ-Bukłaho, J., Zajkowski, D. (2019). Przedsiębiorstwo rodzinne jako miejsce pracy i rozwoju kariery zawodowej. *Akademia Zarządzania*, 3(1), 72-85.
- Hadryś-Nowak, A., Więcek-Janka, E., Lewandowska, A. (2017). Internacjonalizacja polskich przedsiębiorstw rodzinnych – wybrane wyniki z ogólnokrajowego badania statystycznego. *Przedsiębiorczość i Zarządzanie*, 18(6,2).
- Handler, W.C. (1990). Succession in family firms: A mutual role adjustment between entrepreneur and next-generation family members. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 15.
- Huefner, J.C., Hunt, H.K., Robinson, P.B., Stimpson, D.V. (1991). An Attitude Approach to the Prediction of Entrepreneurship. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 14-15.
- Ingram, T. (2023). *Odporność organizacyjna przedsiębiorstw rodzinnych*. Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach.
- Kajda-Kariozen, A. (2022). Kapitał intelektualny w przedsiębiorstwach rodzinnych – analiza wyników badań własnych. *ZN WSH Zarządzanie*, 4, 35-46.

- Klonowska-Matynia, M., Palinkiewicz, J. (2013). Przedsiębiorczość w teorii ekonomicznej. *Zeszyty Naukowe Wydziału Nauk Ekonomicznych Politechniki Koszalińskiej*, 17, 29-40.
- Kordela, D. (2019). Przedsiębiorstwa rodzinne na rynku papierów wartościowych – doświadczenia z rynku niemieckiego. *Polityki Europejskie, Finanse i Marketing*, 21(70), 104-117.
- Krasicka, T., Ingram, T., Głód, G. (2019). Rodzinność polskich przedsiębiorstw – stymulator czy przeszkoda innowacyjności?. *Przegląd Organizacji*, 7(954), 22-31. DOI: <https://doi.org/10.33141/po.2019.07.04>.
- Lansberg, I. (1983). Managing Human Resources in Family Firms: The Problem of Institutional Overlap. *Organizational Dynamics*, 12(1), 39-49. Za: Niedbała, E. (2002). Firmy rodzinne – obiekt badawczy. *Master of Business Administration*, 5, 44-47.
- Lichniak, I. (red.). (2009). *Nauka o przedsiębiorstwie. Wybrane zagadnienia*. Warszawa: Szkoła Główna Handlowa.
- Lipiec, J. (2018). Ład przedsiębiorstwa rodzinnego. *Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie*, 48(3), 61-68. DOI: <https://doi.org/10.5604/01.3001.0012.7779>.
- Majchrzak, J., Więcek-Janka, E. (2019). Application of grey systems theory in the analysis of relationships between family enterprise communication and their market attitude. *Informatyka Ekonomiczna*, 3(53), 30-48.
- Majzel, A., Byczkowska, M. (2019). Przedsiębiorstwa rodzinne w gospodarce Polski i Hiszpanii. *Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Zielonej Górze*, 10, 117-128.
- Marjański, A. (2020). Firmy rodzinne – rozwój i konkurencyjność. *Studia i Monografie*, 111, 1-151.
- Marjański, A., Wach, K. (2019). Firmy rodzinne – determinanty funkcjonowania i rozwoju. *Studia i Monografie*, 94, 1-331.
- Marjański, A., Sułkowski, Ł. (2018). Wpływ rodzinności na kształtowanie się strategii przedsiębiorstw rodzinnych. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 538, 216-224.
- Martyniuk, O., Gostkowska-Drzewiecka, M. (2022). Raportowanie informacji niefinansowych polskich firm rodzinnych i nierodzinnych. Analiza porównawcza. *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości*, 46(4), 69-91. DOI: <https://doi.org/10.5604/01.3001.0016.1303>.
- Martyniuk, O. (2020). Funkcjonowanie polskich przedsiębiorstw rodzinnych w okresie spowolnienia gospodarczego. *Zarządzanie i Finanse*, 11(2, 2), 241-254.
- Miklaszewski, L. (2018). Kulturowe konsekwencje odwróconego modelu przedsiębiorstwa rodzinnego na przykładzie rodzinnej firmy inwestycyjnej. *Przedsiębiorczość i Zarządzanie*, XIX(2), 401-417.
- Ociepa-Kubicka, A. (2022). Wpływa pandemii COVID-19 na zmianę modeli biznesowych na przykładzie wybranej firmy. W: A. Puto (red.), *Dylematy i wyzwania w zarządzaniu współczesnym przedsiębiorstwem*. Częstochowa: Wydawnictwo Politechniki Częstochowskiej, 39-45.
- Petzinger, T. (1999). *At Home in the Economy. The New Pioneers: The Men and Women who are Transforming the Work-place and Marketplace*. Nowy Jork: Simon & Schuster, 218. Za: Niedbała, E. (2002). Firmy rodzinne – obiekt badawczy. *Master of Business Administration*, 5, 44-47.
- Piasecki, B., Marjański, A., Safin, K. (red.) (2018). *Firmy rodzinne – zarządzanie, rozwój, przedsiębiorczość*. Łódź: Wydawnictwo Społecznej Akademii Nauk.
- Piecuch, T. (2010). *Przedsiębiorczość. Podstawy teoretyczne*. Warszawa: C.H.Beck.
- Popczyk, W., Winnicka-Popczyk, A. (2022). Definicja przedsiębiorstwa rodzinnego z perspektywy logiki. *Przegląd Organizacji*, 6(989), 3-11.
- Popczyk, W. (2020). *Modele sukcesji zarządzania w przedsiębiorstwach rodzinnych*. W: S. Gregorczyk, G. Urbanek (red.). *Zarządzanie strategiczne w dobie cyfrowej gospodarki cyfrowej*. Łódź: Oficyna Wydawnicza Uniwersytetu Łódzkiego, 105-119.
- Raczyńska, E., Swalek, A. (2022). *Sklonność firm rodzinnych do korzystania z rozwiązań pomocowych podczas pandemii COVID-19*. W: D. Malinowski, J. Sośnicka (red.). (2022). *Zarządzanie i innowacje u progu XXI wieku*. Łódź: Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej, 118-130.
- Rychta, B. (2022). Rola mentoringu w pozyskiwaniu wiedzy przez młodsze pokolenie w przedsiębiorstwie rodzinnym. *Przedsiębiorczość – Edukacja [Entrepreneurship – Education]*, 18(1), 131-145. DOI: <https://doi.org/10.24917/20833296.181.11>.

- Rychta, B. (2021). Transfer wiedzy w ramach relacji nestor-sukcesor jako narzędzie realizacji idei zrównoważonego rozwoju. *Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie*, 3(60), 38-55.
- Safin, K. (2007). *Przedsiębiorstwo rodzinne – istota i zachowania strategiczne*. Wrocław: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, 17-18.
- Shane, S. (2003). *A General Theory of Entrepreneurship. the Individual – Opportunity Nexus*. Northampton: Edward Elgar Pub.
- Stradomski, M., Mikutowski, M. (2018). *Efekty kalendarzowe polskich rodzinnych spółek giełdowych. Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, 4(94, 2), 103-112. DOI: <https://doi.org/10.18276/frfu.2018.94/2-08>.
- Sułkowski, Ł., Marjański, A. (red.). (2019). *Firmy rodzinne – problemy poznawcze*. Łódź: Wydawnictwo Społecznej Akademii Nauk.
- Sułkowski, Ł. (2004). *Organizacja a rodzina. Więzy rodzinne w życiu gospodarczym*. Toruń: Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa.
- Tyszkiewicz, R. (2019). Kultura organizacyjna determinantą rozwoju wartości w przedsiębiorstwie rodzinnym. *Zarządzanie. Zeszyty Naukowe Politechniki Częstochowskiej*, 33, 325-331. DOI: <https://doi.org/10.17512/znpcz.2019.1.28>.
- Węclawski, J. (2018). Selected Aspects of Cooperation between Family Enterprises and Banks. Comparative Analysis between Poland and Austria. *Acta Universitatis Lodzianis. Folia Oeconomica*, 5(338), 97–113. <https://doi.org/10.18778/0208-6018.338.06>.
- Więcek-Janka, E. (2018). Dlaczego w Polsce tak rzadko sukcesje w firmach rodzinnych przebiegają pomyślnie? – Rzecz o generacjach BB, X, Y, Z. *Przedsiębiorczość i Zarządzanie*, t. XIX, 7(1), 23-40.
- Winnicka-Popczyk, A. (2018). Czynniki finansowania innowacji w polskich firmach rodzinnych. *Przedsiębiorczość i Zarządzanie*, t. XIX, 7(3), 159-176.
- Zawadka, M. (red.). (2011). *Firma w rodzinie czy rodzina w firmie. Metodologia wsparcia firm rodzinnych*. Warszawa: Państwowa Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości.
- Żukowska, B. (2020). *Efekty ekonomiczne profesjonalizacji przedsiębiorstw rodzinnych*. Praca doktorska. Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie, Wydział Ekonomiczny. Lublin.

Agata Buczak, dr, adiunkt, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Wydział Ekonomii i Finansów, Katedra Mikroekonomii i Ekonomii Instytucjonalnej. Doktor w dziedzinie nauk społecznych, w dyscyplinie ekonomia i finanse. Przedmiot jej zainteresowań naukowych stanowią 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, szeroko ujmowane nierówności.

Agata Buczak, PhD, assistant professor, Wrocław University of Economics and Business, Faculty of Economics and Finance, Department of Microeconomics and Institutional Economics. PhD in social sciences in the discipline of economics and finance. The subjects of her academic interest are the socio-economic conditions of entrepreneurial activity, barriers and factors inhibiting entrepreneurial behavior with particular emphasis on women's entrepreneurship, the impact of crisis situations on entrepreneurial behavior and the economic reality, activity and functionality of business environment institutions in terms of inequalities in the wider sense.

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

Adres/Address:

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Katedra Mikroekonomii i Ekonomii Instytucjonalnej, budynek B, pokój 218
ul. Komandorska 118/120
53-345 Wrocław, Poland
e-mail: agata.buczak@ue.wroc.pl

Jacek Wychowanek, dr, adiunkt, Wyższa Szkoła Zarządzania i Przedsiębiorczości z siedzibą w Wałbrzychu, Wydział Zarządzania i Administracji. Autor kilkunastu artykułów naukowych. W pracy naukowej podejmuje tematykę roli innowacji i tradycji w budowaniu konkurencyjności małych przedsiębiorstw w branży piekarniczo-cukierniczej oraz funkcjonowania firm rodzinnych. Spełnia się w roli łącznika pomiędzy nauką a biznesem. Jako nauczyciel akademicki, a także przedsiębiorca, wspiera studentów doświadczeniami ze współpracy z instytucjami otoczenia społeczno-gospodarczego.

Jacek Wychowanek, PhD, assistant professor in Wałbrzych Higher School of Management and Entrepreneurship, Faculty of Management and Administration. Author of several academic articles. In his research work, he discusses the role of innovation and tradition in developing competitive advantage for small enterprises in the bakery and confectionery industry as well as the functioning of family businesses. He feels fulfilled in playing the role of a link between science and business. As an academic teacher and an entrepreneur, he supports students with his experience in cooperation with institutions in the socio-economic environment.

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0706-2875>

Adres/Address:

Wyższa Szkoła Zarządzania i Przedsiębiorczości w Wałbrzychu
Wydział Zarządzania i Administracji
ul. Wrocławska 10
58-309 Wałbrzych, Poland
e-mail: wychowanek@poczta.wwszip.pl

Sabina Klimek

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

Przedsiębiorczość kobiet w firmach rodzinnych – znaczenie płci w kształtowaniu przebiegu procesu sukcesji w polskich firmach rodzinnych

Women's Entrepreneurship in Family Businesses – the Importance of Gender in the Succession Process in Polish Family Businesses

Streszczenie: Celem badawczym niniejszego artykułu jest analiza wpływu płci sukcesora przedsiębiorstwa i jego potomstwa na strategię sukcesji i rozwój firmy rodzinnej. Autorka przedstawia w artykule następującą hipotezę badawczą: Istnieje związek pomiędzy płcią potomstwa właściciela firmy rodzinnej a strategią sukcesji i przekazywania firmy kolejnemu pokoleniu. Niniejszy artykuł jest częściową analizą badania pt. „Realizacja wybranych celów Agendy ONZ 2030 przez przedsiębiorstwa rodzinne w Polsce”. Badanie obejmowało 200 firm rodzinnych w Polsce. Z uzyskanych wyników jednoznacznie wynika, że płeć potomstwa nie ma żadnego znaczenia w planowaniu sukcesji firmy. Ewentualne różnice w odpowiedziach przedsiębiorców były na tyle niewielkie, że nie mają one statystycznie żadnego znaczenia. Płeć potomstwa, czyli teoretycznie sukcesora, w przedsiębiorstwie rodzinnym nie ma żadnego wpływu na rozwój firmy, kontynuację jej działalności, czy też przekazanie kolejnemu pokoleniu. W związku z powyższym hipoteza badawcza nie została potwierdzona. Badanie pokazuje również, że decyzje o sprzedaży, zamknięciu czy kontynuacji działalności firmy były zupełnie niepowiązane z tym, jakiej płci są potencjalni przyszli sukcesorzy. Wyniki badania uzupełniają więc lukę badawczą w omawianym temacie i dają empiryczne dowody do debaty na temat sukcesji kobiet w przedsiębiorstwach rodzinnych. Zajmując się tym zagadnieniem, autorka przyczynia się do wzbogacenia literatury naukowej dotyczącej sukcesji w firmach rodzinnych.

Abstract: The research goal of this article is to analyze the impact of the gender of offspring on the succession strategy and development of a family business, and of a company's successor. The author presents the following research hypothesis: There is a relationship between the gender of the offspring of the owner of a family business and the succession strategy and transfer of the company to the next generation. This article is a partial analysis of the research entitled "Implementation of selected goals of the UN 2030 Agenda by family businesses in Poland" which covered 200 such businesses. The study shows that the gender of offspring has no significance on company succession planning and no influence on the development of a company, its continuation or transfer to the next generation, or choice of successor. Therefore, the research hypothesis was not confirmed. The study also shows that decisions about selling,

closing or continuing a company's operations were completely unrelated to the gender of potential future successors. The results therefore fill a research gap in the topic discussed and provide empirical evidence for the debate on women's succession in family businesses. By dealing with this issue, the author contributes to enriching the academic literature on such succession.

Słowa kluczowe: firma rodzinna; płeć a sukcesja; przedsiębiorczość kobiet; sukcesja

Keywords: family business; gender and succession; succession; women's entrepreneurship

Otrzymano: 6 maja 2024

Received: 4 May 2024

Zaakceptowano: 6 czerwca 2024

Accepted: 6 June 2024

Sugerowana cytacja/Suggested citation:

Klimek, S. (2024). Przedsiębiorczość kobiet w firmach rodzinnych – znaczenie płci w kształtowaniu przebiegu procesu sukcesji w polskich firmach rodzinnych. *Przedsiębiorczość – Edukacja [Entrepreneurship – Education]*, 20(1), 155–177. <https://doi.org/10.24917/20833296.201.9>

Wstęp

Zarówno przedsiębiorczość kobiet, jak i fenomen firm rodzinnych coraz częściej stają się tematem badań naukowców, stąd też pojawiła się potrzeba połączenia tych dwóch zjawisk, czyli przedsiębiorczości kobiet w firmach rodzinnych z ich wpływem na sprawne funkcjonowanie, a także rozwój przedsiębiorstwa. Jednocześnie jednym z najtrudniejszych i najbardziej newralgicznych momentów w cyklu życia firmy rodzinnej jest przekazanie jej kolejnemu pokoleniu i zapewnienie ciągłości istnienia, dlatego autorka omówiła m.in. rolę kobiet w przedsiębiorstwach rodzinnych oraz zaprezentowała wyniki badań dotyczące ww. firm w kontekście płci sukcesorów i planów na dalszy rozwój.

Zazwyczaj firmy rodzinne definiuje się na podstawie jednej wyróżniającej je cechy, takiej jak sukcesja, czyli aktywny udział wielu pokoleń w firmie albo zatrudnianie członków rodziny (Kałuża, 2009: 52). Firmy rodzinne odgrywają ogromną rolę w gospodarce światowej, świadczy o tym np. to, jak duże wytwarzają PKB w poszczególnych krajach. Szacuje się, że USA firmy rodzinne to ok. 96% przedsiębiorstw, które zatrudniają 62% pracowników i wytwarzają 64% PKB. W Chile, w Belgii, w Hiszpanii i Australii 75% przedsiębiorstw można zaklasyfikować jako biznes rodzinny (Ramadani i in., 2017). Natomiast „niemieckie firmy, które są nadzorowane przez rodzinę, stanowią 90 proc. wszystkich niemieckich przedsiębiorstw i generują 52 proc. sprzedaży, zatrudniając 58 proc. pracowników” (*Firmy rodzinne...*, 2021).

Z kolei w Polsce, według badań Programu Komisji Europejskiej COSME, aż 92% firm to przedsiębiorstwa rodzinne, natomiast jedynie 36% firm rzeczywiście identyfikuje się z tym pojęciem (*Przedsiębiorstwa rodzinne w liczbach*, 2021). Jak wynika z danych przedstawionych przez portal Forbes, firmy rodzinne wytwarzają blisko „20% polskiego PKB, dając pracę około trzem milionom osób” (Glapiak, 2021). Ponadto firmy rodzinne w Polsce „generują rocznie 332 mld zł” – podaje portal bankier.pl (*Firmy rodzinne generują...*, 2021).

Naukowcy są zgodni, że przedsiębiorstwa rodzinne charakteryzują się pewnymi cechami wspólnymi, takimi jak: unikalna kultura prowadzenia biznesu, możliwość szybkiego reagowania w sytuacji kryzysowej, unikalna kultura organizacyjna, czy też preferowanie inwestycji z własnych pieniędzy (*Firma rodzinna...*, 2019).

W związku z powyższym coraz częściej uwaga naukowców skupia się na firmach rodzinnych i ich znaczeniu dla gospodarki, natomiast wciąż zbyt mało uwagi poświęca się tematyce przedsiębiorczości kobiet w firmach rodzinnych, która może mieć szczególnie duże znaczenie zarówno w wyznaczaniu kierunków rozwoju przedsiębiorstw, jaki i w kwestiach związanych z sukcesją.

Sukcesja w firmach rodzinnych w Polsce z roku na rok staje się coraz bardziej newralgicznym aspektem w zarządzaniu tymi firmami. Właśnie teraz kolejne pokolenia przejmują stery w firmach założonych w latach 80. i 90. w Polsce, czyli w momencie tworzenia się w kraju wolnego rynku. Obecnie część tych przedsiębiorstw urosła do całkiem słuszych rozmiarów i nie są to już tylko mikroprzedsiębiorstwa, a coraz częściej małe i średnie firmy. Coraz bardziej nieuniknione jest więc posiadanie świadomości obowiązku przekazania wiedzy, władzy i własności. Sukcesja jest ważnym dla firmy procesem. Należy go zaplanować z wyprzedzeniem i profesjonalnie nim zarządzać, jednak właściciele firm często nie postępują w taki sposób. Brak w firmie osoby odpowiedzialnej za podejmowanie tego typu decyzji, a co za tym idzie – przejmowanie odpowiedzialności, stanowi dla firmy zagrożenie. Takie podejście może doprowadzić do zachwiania równowagi oraz nieprawidłowego funkcjonowania przedsiębiorstwa.

Często zdarza się tak, jak czytamy w artykule J. Lipca pt. *Kształcenie w zakresie przedsiębiorczości rodzinnej*, że „proces sukcesji przebiega według zadziwiająco powtarzalnego wzorca – w przypadku śmierci założyciela firmy następuje jej sprzedaż bądź likwidacja” (Lipiec, 2017b: 186). Według danych z raportu PWC, tylko „23% polskich firm rodzinnych potwierdza, że ma solidny, udokumentowany i ogłoszony plan sukcesji” (*Badanie firm rodzinnych...*, 2021: 36). Natomiast „7% polskich firm rodzinnych zmieniło ten plan w świetle pandemii COVID-19” (*Badanie firm rodzinnych...*, 2021: 39).

Zarządzanie firmą rodzinną jest dużym wyzwaniem, powodem tego może być m.in. jej schemat: rodzina – firma – struktura własnościowa. Jak twierdzi J. Lipiec w książce pt. *Ład przedsiębiorstwa rodzinnego* – struktura rodziny ma istotny wpływ na charakter firmy rodzinnej. Rodziny mogą ograniczać udział swoich członków w firmie rodzinnej (rodzina nuklearna) bądź go poszerzać (rodzina wielopokoleniowa). Autor dodaje, że firmę rodzinną charakteryzuje wpływ rodziny na biznes, który może być pozytywny lub negatywny. I tak w pierwszym pokoleniu widzimy pozytywne działanie, gdyż rodzina wspólnie buduje firmę, w drugim pokoleniu członkowie rodziny starają się wciąż utrzymać biznes i więzi są silne, w trzecim i kolejnym pokoleniu więzi z założycielami słabną i zanikają emocje (Lipiec, 2017a: 7).

Jak wynika z informacji podanych w portalu hurtidetal.pl, w 2020r. roku znacznie zmieniło się nastawienie do przedsiębiorczości Polek i Polaków. Czytamy, że „zwiększyła się również dysproporcja w liczbie kobiet i mężczyzn prowadzących własne firmy. Luka płciowa, czyli różnica między odsetkiem mężczyzn i kobiet prowadzących działalność gospodarczą wśród młodych przedsiębiorstw wyniosła 1,4%, pozostając nadal na stosunkowo niskim poziomie. Z kolei w przypadku firm dojrzałych wartość wskaźnika osiągnęła 8,7%” (*Firmy prowadzone przez kobiety...*, 2022).

Jeśli przyjrzymy się przedsiębiorczości kobiet, „z danych OECD, pokazujących udział kobiet pracujących na własny rachunek wśród ogółu pracujących, wynika, że od lat Polska zajmuje czołowe miejsce w tej kategorii. Także w samej Europie wskaźnik przedsiębiorczości kobiet w Polsce (w tym wskaźnik samozatrudnionych) pozostaje od lat jednym z najwyższych” (*Przedsiębiorczość kobiet...*, 2011: 8). W Polsce swoją działalność

gospodarczą prowadzi 0,79 mln kobiet i 1,56 mln mężczyzn. Widzimy zatem, że kobiet prowadzących własną jednoosobową działalność gospodarczą (kobiet prowadzących własny „biznes” wpisany do CEIDG) jest o połowę mniej niż mężczyzn (*Kobiety i biznes w Polsce...*, 2020). W 2021 r. 10,6% Polek prowadziło firmy, które istniały na rynku powyżej 3,5 lat – co powinno świadczyć o ugruntowanej pozycji przedsiębiorstwa (Tarnawa, 2022: 56). Ponadto kobiety stanowią 34,6% wszystkich prezesów spółek (*Kobiety i biznes w Polsce...*, 2020). Niestety, jak pokazują dane na 2021, „prawie 2,4 miliarda kobiet w wieku produkcyjnym mieszka w krajach, w których nie ma takich samych praw ekonomicznych jak mężczyźni” (*Women, Business...*, 2022: ix). W Polsce aż „dwie trzecie kobiet (67%) uważa, że kobiety i mężczyźni nie są równo traktowani przez pracodawców” (*Tytanki pracy...*, 2021: 5).

W związku z powyższym należy zadać sobie pytanie, czy przedsiębiorczość kobiet w firmach rodzinnych nie będzie remedium na negatywny wpływ rodziny na biznes? Badania wskazują, że kobiety charakteryzują się innym stylem zarządzania, są z reguły bardziej empatyczne, skoncentrowane na człowieku. Kobięcy styl zarządzania to zestaw umiejętności takich jak skuteczna komunikacja i skoncentrowanie na zespole. Element kobiecej przedsiębiorczości w firmach rodzinnych na pewno wnosi do tych przedsiębiorstw równowagę i jest częścią ich zrównoważonego rozwoju.

Celem artykułu jest określenie roli kobiet w przedsiębiorstwach rodzinnych. Autorka starała się odpowiedzieć na pytanie: Czy płeć potomstwa wpływa na przebieg procesu sukcesji, zachowania właściciela firmy i plany rozwoju przedsiębiorstwa?

W świetle przeprowadzonych badań autorka postawiła hipotezę badawczą zakładającą, że istnieje związek pomiędzy płcią potomstwa właściciela firmy rodzinnej a strategią sukcesji i przekazywania firmy kolejnemu pokoleniu.

W pierwszej części artykułu autorka skupiła uwagę na przybliżeniu roli kobiet w przedsiębiorstwach rodzinnych. Dokonała w niej przeglądu dotychczasowych badań dotyczących przedsiębiorczości kobiet w firmach rodzinnych oraz badań dotyczących sukcesji w tych firmach z uwzględnieniem płci sukcesorów. Jest to część teoretyczna, która wprowadza przyjętą hipotezę. W drugiej części autorka opisała metody zbierania danych, według których przeprowadzono badanie, natomiast w kolejnej przedstawiła wyniki badań własnych, dokonując częściowej analizy badania pt. „Realizacja wybranych celów Agendy ONZ 2030 przez przedsiębiorstwa rodzinne w Polsce”, która posłużyła do weryfikacji hipotezy. W ostatniej części autorka omówiła przyszłe możliwe kierunki badań.

Przegląd literatury przedmiotu i pytania badawcze

Przedsiębiorczość kobiet na całym świecie zaczyna odgrywać znaczącą rolę, nie jest już marginalizowana czy spychana na boczny tor. Rządy wielu krajów zaczynają spostrzegać, że kobiety w biznesie są istotnym elementem budującym gospodarkę. Znamienity jest przykład Ameryki Łacińskiej, gdzie badania potwierdziły, że właśnie dzięki firmom prowadzonym przez kobiety ubóstwo zmniejszyło się aż o 30%. Jednocześnie badania przeprowadzone przez magazyn „The Economist” wskazują, że kraje, które przedsiębiorczym kobietom stwarzają lepsze warunki, stają się bardziej konkurencyjnymi gospodarkami. Państwa, które wspierają kobiety chcące rozpocząć własną działalność gospodarczą, a to wsparcie dotyczy kwestii regulacyjnych, finansowych czy wsparcia rodzin, lepiej funkcjonują, lepsza też jest ich sytuacja ekonomiczna (*Women’s Economic...*, 2012: 5).

W ostatnich dziesięcioleciach uwagę naukowców przyciągnęła rosnąca obecność kobiet na stanowiskach kierowniczych w firmach, kobiet przedsiębiorców i członków zespołów zarządzających. Naukowcy stawiają sobie pytanie o to, jaki wpływ ma zaangażowanie kobiet w kierowanie firmą na dynamikę biznesu (Minniti i in., 2005: 23), a także analizują, jaki związek istnieje między różnorodnością płci a takimi aspektami, jak awans menedżerski (Tharenou i in., 1994: 899-932), styl zarządzania (Eagly i in., 2003: 569-591) oraz efektywność zarządu (Nielsen i Huse, 2010: 136-148). Coraz więcej badań koncentruje się zwłaszcza na związku między obecnością kobiet w biznesie a ich wpływem na wydajność firmy. Jednak pozyskane dotąd dowody empiryczne nie są rozstrzygające. W rzeczywistości, podczas gdy duża część literatury przedmiotu sugeruje, że istnieje negatywny związek między zaangażowaniem kobiet a wydajnością firmy (Du Rietz, Henrekson, 2000: 1-10), inne badania udowadniają, że obecność kobiet w przedsiębiorstwie pozytywnie wpływa na jego funkcjonowanie i rozwój (Coleman, 2007: 303-319), a kolejne pokazują, że płeć zarządcy nie ma żadnego wpływu na efektywność przedsiębiorstwa (Alsos i in., 2006: 667-686). W związku z powyższym naukowcy proponują, by kwestię aktywności biznesowej kobiet analizować w innym aspekcie, mianowicie w odniesieniu do firm rodzinnych, gdzie kobiety napotykały na mniejsze przeszkody związane m.in. z awansem, czy z tzw. szklanym sufitem (D'amato, 2017: 299-315).

Obecnie rola kobiet w firmach rodzinnych uległa głębokiemu przeobrażeniu. Kiedyś właściciele firm wybierali synów lub zięciów na swoich sukcesorów i to nie ze względu na ich umiejętności, ale z powodu „bycia mężczyzną”. Jednocześnie dzisiaj największy błąd, jaki może popełnić właściciel firmy rodzinnej, to właśnie nieumiejętny wybór swojego następcy. Wybór kobiety na stanowisko zarządcze w przedsiębiorstwie jeszcze niedawno traktowany był jako ostateczność. Bardzo często trudne dla właściciela firmy było potraktowanie swojej córki jako równorzędnego partnera biznesowego (Lewandowska, 2021).

Na zmiany w przedsiębiorczości kobiet w firmach rodzinnych na przestrzeni ostatnich lat, począwszy od lat 80., wskazuje J. Martinez-Jimenez. Udowadnia on, że pierwsze badania dotyczące przedsiębiorczości kobiet w firmach rodzinnych koncentrowały się przede wszystkim na trudnościach i barierach, które te kobiety napotykały, a także braku docenienia ich pracy. Najistotniejsze ograniczenia wynikały z preferowania męskiego potomka jako sukcesora. Natomiast autorzy późniejszych prac skupiali się już przede wszystkim na korzyściach wynikających z pracy kobiet dla przedsiębiorstwa rodzinnego, a także z odmiennego sposobu prowadzenia przez nie tych firm (Licznarska i Rembiasz, 2018: 459).

Badania przeprowadzone pod kątem przedsiębiorczości kobiet w firmach rodzinnych przez A. Hadryś-Nowak i E. Więcek-Janę (2016) potwierdziły założenie, że firmy rodzinne sprzyjają rozwojowi kariery kobiety. W analizowanych przypadkach kobiety nie zetknęły się ze szklanym sufitem, a firmy, w których pracowały, charakteryzowały się demokratycznym stylem zarządzania. Mimo to autorki badania wskazują, że wciąż panuje dyskryminacja kobiet związana z wyborem sukcesora, a kobiety wciąż uznawane są za mniej przedsiębiorcze, co negatywnie wpływa na ich szanse w obejmowaniu stanowisk kierowniczych (Hadryś-Nowak, Więcek-Janę, 2016).

C. Cruz i inni doszli do wniosku, że kobiety w zarządzie firm rodzinnych zwiększają społeczną odpowiedzialność biznesu. Natomiast N. Gerulaitiene i inni pokazują, że małżonkowie - właściciele firm rodzinnych przyczyniają się do innowacyjności firmy przez dynamiczne zarządzanie nią, dzięki zdolnościom takim jak regulacja emocji, rozwiązywanie konfliktów i tworzenie sieci (Bağış i in., 2022). Analiza rezultatów badań przeprowadzonych

przez E. Hamiltona (2006) również wykazała, że kobiety odegrały silną rolę lidera w firmach rodzinnych. Ponadto te cechy przywódcze nie przejawiały się w poszczególnych osobach tylko w egzystencji samej firmy rodzinnej, a były niejako ustanowione w środowisku rodzinnym (Hamilton, 2006: 253-271).

Badacze przedsiębiorstw rodzinnych sugerują, że specyfika rodzinnego biznesu wręcz sprzyja przedsiębiorczości kobiet i ułatwia im dostęp do stanowisk przywódczych oraz zarządczych. Dodatkowo praca w firmie rodzinnej może oznaczać większą elastyczność, bezpieczeństwo pracy oraz przede wszystkim możliwości rozwoju i awansu (Hadryś-Nowak, 2016). Kobiety stają się widoczne w firmach rodzinnych. Są spoiwem łączącym rodzinę z biznesem. Już nie tylko pełnią funkcję cichych doradców, ale też są coraz częściej wybierane na sukcesorów. W artykule A. Hadryś, pt. *Siła kobiet w przedsiębiorstwach rodzinnych*, czytamy, że „kobiety ‘humanizują’ środowisko pracy. Stają się ‘przełącznikami’ kultury rodziny do przedsiębiorstwa, co może wynikać z ich naturalnej skłonności do dzielenia się, okazywania szacunku oraz dążenia do współpracy” (Hadryś, 2022.: 4).

Istnieje powszechne przekonanie o rosnącej liczbie kobiet wkraczających do rodzinnego biznesu na całym świecie. Jednocześnie analizy wskazują, że kobiety te często napotykały trudności w rodzinnym biznesie tylko dlatego, że są kobietami. Według badań przeprowadzonych przez A. Lymana, w 1988 r. kobiety w przedsiębiorstwach rodzinnych były bardziej ograniczane przez tradycyjne role kobiet niż kobiety, które rozwijały się poza firmami rodzinnymi. Z kolei badania P. Rosenblatta przeprowadzone w 1985 r. wskazywały, że córki w rodzinach przedsiębiorczych nie otrzymywały tak samo dobrej edukacji jak synowie (Cole, 1997: 353).

W uzasadnieniu *Sprawozdania w sprawie osiągnięcia przez kobiety niezależności ekonomicznej dzięki przedsiębiorczości i samozatrudnieniu* Komisji Praw Kobiet i Równouprawnienia Parlamentu Europejskiego czytamy, że „przedsiębiorczość i samozatrudnienie odgrywają ważną rolę w tworzeniu miejsc pracy, innowacyjności i wzroście gospodarczym, co wzmacnia konkurencyjność UE. Niestety, kobiety są nadal zdecydowanie niedostatecznie reprezentowane jako przedsiębiorcy. Stanowią one 52% ogółu społeczeństwa europejskiego, lecz jedynie 34,4% osób prowadzących działalność na własny rachunek w UE i 30% przedsiębiorców rozpoczynających działalność to kobiety. Przedsiębiorczość kobiet przybiera różne formy w szerokiej gamie gałęzi przemysłu i jest istotnym czynnikiem współczesnych gospodarek, zwłaszcza dzięki MŚP w Unii Europejskiej” (Weiss, 2022).

Naukowcy sugerują, że kobiety mają tendencję do „pozostawiania w tle” przedsiębiorstwa rodzinnego, a nie na kierowniczych stanowiskach (Fitzgerald, Muske, 2002: 1-16). Również z badań I. Idígorasa (2009) wynika, że kobiety napotykały szereg barier w pracy w biznesie rodzinnym, takich jak pozycja w strukturze rodziny, znaczenie pierwotnych warunków i preferencji rodziców dotyczących płci, a także przywiązanie do tradycyjnych ról płci w danej kulturze. Idígoras zaznacza, że kobiety pracujące w firmie rodzinnej często doświadczają wielu nierówności. Może to być m.in.: porównywanie z poprzednim liderem pod względem stylu zarządzania, a także zachęcanie do spędzania w pracy o wiele więcej czasu, niż wymaga się od mężczyzn na tych samych stanowiskach (Idígoras Gamboa i in., 2009: 34).

Jeśli chodzi o sukcesję, jest ona jednym z najbardziej charakterystycznych wyzwań dla zarządzania firmą rodzinną. Od powodzenia tego procesu zależy długość trwania przedsiębiorstwa i jego rozwój. Samo planowanie sukcesji jest złożonym procesem, którego celem jest opracowanie i realizacja planu przekazania własności intelektualnej, władzy i zarządzania przez aktualnego właściciela firmy rodzinnej wybranemu następcy, który będzie w stanie

zapewnić kontynuację i rozwój rodzinnego przedsięwzięcia zgodnie z ustaloną strategią (Jeżak i in., 2004: 59). Odpowiednie przeprowadzenie sukcesji to bardzo trudne i odpowiedzialne zadanie. Badania pokazują, że jedynie 1/3 firm jest skutecznie przekazywana drugiemu pokoleniu, natomiast zaledwie 13% firm dotrwa do trzeciego pokolenia (Flamholtz, Randle, 2021: 6).

Jak słusznie zauważa E. Więcek-Janka, „gdy sukcesja przeprowadzona jest bez należytego rozpoznania stosunków panujących w rodzinie i ambicji poszczególnych jednostek, może sprowokować silne konflikty wewnętrzne, które zdestabilizują rodzinę i firmę. Ponadto jednostki, których ambicje nie zostały należycie zaspokojone, mogą opuścić firmę i zaangażować się w inne niezależne projekty lub nosić w sobie silne poczucie krzywdy i odrzucenia” (Więcek-Janka, 2014: 1252). Wówczas rodzinna firma znajduje się w sytuacji niepewności. Zjawisko to nie jest znane tylko w Polsce, lecz również w 28 krajach europejskich, gdzie z podobnymi problemami boryka się 450 tys. firm. Z tego aż 150 tys. upada ze względu na źle przeprowadzoną sukcesję, co skutkuje likwidacją 600 tys. miejsc pracy (Dźwigoł-Barosz, 2017: 20-21).

Analiza przeprowadzona przez KPMG pokazała, że 85% zarządzających polskimi firmami rodzinnymi chce przekazać stery kolejnemu pokoleniu. Dodatkowo analiza wskazuje, że polskie firmy są znacznie bardziej spokojne o sukcesję niż firmy rodzinne w innych krajach europejskich. Co ciekawe, nie zawsze kolejne pokolenia są takie chętne do prowadzenia rodzinnego biznesu, gdyż 15% małych firm stwierdziło, że problemem będzie namówienie przyszłego sukcesora do przyjęcia tej odpowiedzialnej roli, tak samo odpowiedziało 8% średnich firm, ale żadna zatrudniająca powyżej 250 osób (*Barometr Firm Rodzinnych...*, 2020: 19). Natomiast dla przykładu we Francji 39% właścicieli firm rodzinnych chciałoby utrzymać przedsiębiorstwo w rękach rodziny, lecz tylko 7,2% potencjalnych sukcesorów jest skłonnych utrzymać ciągłość funkcjonowania rodzinnego biznesu (Hadryś-Nowak, 2015: 99).

Z raportu *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) wynika, że „płeć przedsiębiorców nie różnicuje wskazywanych motywacji – zarówno kobiety, jak i mężczyźni w poszczególnych grupach krajów z podobną częstotliwością wskazywali poszczególne powody założenia nowej firmy” (Tarnawa, 2022: 58). Jak wynika z raportu, „najczęściej wskazywaną motywacją w 2021 r. – zarówno przez kobiety, jak i mężczyzn prowadzących młode firmy – była motywacja finansowa (chęć zapewnienia sobie utrzymania lub chęć wzbogacenia się i osiągnięcia wysokich dochodów). Rzadziej natomiast wymieniano chęć kontynuowania rodzinnej tradycji” (Tarnawa, 2022: 58).

Z badania „Global University Entrepreneurial Spirit Students’ Survey” (GUESSS) wynika, że dzieci z firm rodzinnych, myśląc o swojej przyszłości, zdecydowanie częściej stawiają na niezależność i założenie własnej firmy niż na przejmowanie firm od rodziców. W niniejszym badaniu realizowanym na koniec 2013 r., jedynie 6,3% badanych studentów deklarowało swoje zainteresowanie sukcesją. Bezpośrednio po studiach sukcesorem chciało zostać 7,2%, a 5 lat po studiach – już tylko 6,3%. Co ciekawe, ścieżka kariery różni się w zależności od regionu geograficznego. Najwięcej dzieci, które przejmowały firmy po rodzicach, było na Podkarpaciu (Lewandowska i Tylczyński, 2014: 14-24). Jak wynika z obecnej edycji tego badania, zdecydowana większość ankietowanych studentów w Polsce również nie jest zbyt mocno nastawiona na działania związane z sukcesją biznesową (Kosmaczewska i in., 2021: 49).

Natomiast z globalnego badania EY *Powrót do domu czy wolność?* wynika, że „córki przedsiębiorców są mniej skłonne do przejmowania biznesów rodzinnych niż synowie. Pięć

lat po studiach taką wolę deklaruje odpowiednio 4,34% kobiet i 5,73% mężczyzn. Ta różnica utrzymuje się bez względu na kierunek studiów” (*Raport EY: Najpierw doświadczenie...*, 2023, 20 stycznia).

Na kwestie związane z sukcesją wpływa wiele czynników, jednak uwagę badaczy przyciąga właśnie problematyka płci. Jak wynika z badań przeprowadzonych w ramach projektu „Kody wartości – efektywna sukcesja w polskich firmach rodzinnych”, sukcesorem w przedsiębiorstwach rodzinnych najczęściej zostaje najstarszy syn – odpowiedziało tak 40% właścicieli, 17% preferuje najstarszą córkę, 27% inne dzieci, 9% innych członków rodziny, na ostatnich miejscach są: menedżer z zewnątrz (5%) oraz menedżer z przedsiębiorstwa – 2% (Lewandowska, 2013: 16). Raport pokazuje, że „często kobiety są lepiej przygotowane pod względem merytorycznym, jednak mężczyźni, mimo gorszego przygotowania, częściej zostają sukcesorami. Wynika to z przeświadczenia i stereotypów, że mężczyźni lepiej poradzi sobie w trudnych momentach; będzie bardziej odporny i twardszy w biznesie” (Lewandowska, 2013: 16).

Warto przyrzeć się także sukcesji w krajach rozwiniętych gospodarczo. Badania przeprowadzone w firmach tureckich pokazały, że większość tamtejszych firm rodzinnych wskazywała męskiego następcę. Dodatkowo, ta rola zazwyczaj przypadła najstarszemu synowi. Co ciekawe, również firmy rodzinne w USA i Korei Południowej najchętniej wskazywały męskiego potomka jako najlepszego kontynuatora rodzinnego biznesu.

W Szwajcarii ci nestorzy, którzy decydują się na wewnątrzrodzinną sukcesję, aż w 59% preferują wybór syna, w 14% przypadków wybierają córkę, natomiast w przypadku 29% firmy rodzinne przekazują firmę dwóm lub większej liczbie dzieci bez względu na ich płeć (Halter i in., 2009: 13). W Australii natomiast ustalono, że syn ma pięciokrotnie większe szanse pozostania głównym menadżerem niż córka (27% do 5,3%) (Lewandowska, 2013: 17). Biorąc pod uwagę sytuację na świecie, trzeba stwierdzić, że w tej kwestii nie występują znaczące różnice względem Polski.

Zupełnie inną sytuację obserwujemy w Japonii, gdzie, choć tradycyjnie rola kobiety w biznesie jest ograniczona, to właśnie w firmach rodzinnych odnoszą one sukcesy i nimi kierują. Niemniej jednak istnieje opinia, że społeczeństwo preferuje męczyznę niż kobietę na wyższych stanowiskach kierowniczych (Ramadani i in., 2017).

W Chinach, gdzie przedsiębiorstwa rodzinne w zasadzie istotnie różnią się od przedsiębiorstw zachodnich, przeprowadzono badanie sukcesji pomiędzy ojcem a córką. Z wywiadu, który przeprowadzono z córką właściciela firmy (dyrektor generalną chińskiego przedsiębiorstwa zajmującego się oświetleniem infrastrukturalnym) wynika, że prowadzi ona przedsiębiorstwo z sukcesami, mając nadal w ojcu oparcie. Odpowiedzialna jest za bieżącą działalność, natomiast ojciec podejmuje kluczowe decyzje. Nie jest to obraz pełnej sukcesji, lecz biorąc pod uwagę to, że w Chinach na sukcesora wybiera się najstarszego syna lub męża najstarszej córki, opisana sukcesja stanowi interesujący przypadek (Hadrys-Nowak, 2015: 97-98).

Nie ulega wątpliwości, że kwestia sukcesji w przedsiębiorstwach rodzinnych jest nadal bardzo mało zbadana. Zatem dynamika planowania sukcesji to zjawisko, które wymaga dalszych szczegółowych badań. Ewidentnie w dalszym ciągu możliwości kobiet, które mają być następcami w firmach rodzinnych, pozostają ograniczone. Przegląd dotychczasowych badań wskazuje na to, że niedostatecznie opisany jest stan wiedzy o związku pomiędzy płcią potomstwa właściciela firmy a sukcesją w firmach rodzinnych. Nawet ogólna liczba badań dotyczących problematyki płci i firm rodzinnych jest stosunkowo niewielka – tylko 224

badania przeprowadzone w ciągu prawie trzech dekad, tj. 1991-2020 (Nguyen i in., 2022: 170).

Wobec luki badawczej w omawianym temacie oraz ciągłej polemiki dotyczącej wyników badań zależności między zarządzaniem biznesem a płcią i jej odniesienia do firm rodzinnych, autorka artykułu podjęła się analizy dotyczącej kwestii relacji sukcesja a płeć sukcesorów i postawiła następujące pytania badawcze:

1. Czy płeć potomstwa ma wpływ na przebieg procesu sukcesji?
2. Czy płeć potomstwa ma wpływ na zachowania właściciela firmy?
3. Czy płeć potomstwa ma wpływ na plany rozwoju przedsiębiorstwa i jego dalsze losy?

W niniejszym artykule autorka przyjęła hipotezę, że istnieje związek pomiędzy płcią potomstwa właściciela firmy rodzinnej a strategią sukcesji i przekazywania firmy kolejnemu pokoleniu.

Metodologia

Wyniki badań omawiane w niniejszym artykule stanowią część szerszej zakrojonego projektu badawczego. Materiał poddany analizie został zgromadzony w ramach badania pt.: „Realizacja wybranych celów Agendy ONZ 2030 przez przedsiębiorstwa rodzinne w Polsce”. Badanie przeprowadzone w 200 firmach rodzinnych w Polsce zrealizowała firma Sanmarks na zlecenie Szkoły Głównej Handlowej we wrześniu 2021 r. Badanie zostało ukierunkowane na pozyskanie danych niezbędnych do oceny wkładu przedsiębiorstw rodzinnych w realizację wybranych celów Agendy 2030 ONZ (tj. celów nr 5 i 8), zwłaszcza na pozyskanie odpowiedzi na pytania:

1. Jakie cele społeczne najczęściej realizują przedsiębiorstwa rodzinne?
2. Dlaczego przedsiębiorstwa rodzinne angażują się w realizację tego rodzaju celów?
3. W jaki sposób przedsiębiorstwa rodzinne urzeczywistniają zasadę społecznej odpowiedzialności względem pracowników?
4. Jakie wyzwania i jakie korzyści dla przedsiębiorstwa rodzinnego niesie aktywność ukierunkowana na kształtowanie godnych miejsc pracy i zapewnienie równości płci?

Ze względu na swego rodzaju niszę badawczą w kwestii sukcesji oraz płci w firmach rodzinnych jednym z założeń wyżej wymienionego badania było sprawdzenie i analiza, czy płeć potomstwa, czyli teoretycznie sukcesora w przedsiębiorstwie rodzinnym, będzie miała wpływ na rozwój firmy, kontynuację jej działalności oraz przekazanie kolejnemu pokoleniu. Za tę część badania odpowiedzialna była autorka niniejszego artykułu.

W badaniu uczestniczyli właściciele firm rodzinnych, którzy mieli potomstwo (synów, córki lub synów i córki). Właściciele firm biorących udział w badaniu mieli 221 synów i 206 córek. W badaniu udział wzięło 187 przedsiębiorstw mikro-, 10 małych, 2 średnie przedsiębiorstwa i 1 duże przedsiębiorstwo. Ze względu na formę organizacyjno-prawną w badaniu udział wzięły osoby prowadzące jednoosobową działalność gospodarczą (102 firmy), a także spółki (z o.o. – 39 firm, cywilne – 33 firmy, jawne – 20 firm, komandytowe – 5 firm, akcyjne – 1 firma) o profilu działalności zarówno usługowym, jak i produkcyjnym. Zdecydowana większość firm miała zasięg krajowy (62), lokalny (63) i regionalny (32), ale były również firmy o zasięgu międzynarodowym i globalnym. W 93 firmach kobiety stanowiły 50 i więcej procent. Natomiast w 121 firmach kobiety pełniły funkcje zarządcze.

W celu udzielenia odpowiedzi na postawione pytania badawcze autorka przeprowadziła analizy statystyczne przy użyciu pakietu IBM SPSS Statistics 27. Za jego pomocą wykonała serię tabel krzyżowych z testami chi-kwadrat. Za poziom istotności uznała $\alpha = 0,05$.

Analiza wyników badań własnych

Badanie miało na celu analizę tego, czy płeć sukcesora, płeć potomstwa przedsiębiorcy, może mieć wpływ na strategię sukcesji i rozwój firmy rodzinnej pod kątem trzech założeń.

Płeć dzieci osób zarządzających przedsiębiorstwem a sytuacja sukcesyjna

Pierwszym z założeń przeprowadzonego badania była analiza dotycząca relacji między płcią dzieci osób zarządzających przedsiębiorstwem a sytuacją sukcesyjną. Aby ocenić, czy występują różnice między przedsiębiorcami mającymi same córki, wyłącznie synów i dzieci obojga płci, postanowiono posłużyć się analizą tabeli krzyżowej wraz z testem chi-kwadrat (tabela 1).

Tabela 1. Tabela krzyżowa dla zależności między płcią dzieci osób zarządzających przedsiębiorstwem a sytuacją sukcesyjną

	Syn/synowie		Córka/córki		Dzieci obojga płci		Ogółem		$\chi^2(10)$	p
	N	%	N	%	N	%	N	%		
Kolejne pokolenie nie posiada odpowiednich kompetencji (czyli wiedzy, umiejętności, doświadczenia), by kontynuować rodzinną tradycję biznesową	1	1,9%	0	0,0%	2	2,1%	3	1,6%	5,455	0,89
Kolejne pokolenie nie jest zainteresowane prowadzeniem przedsiębiorstwa	11	20,4%	15	37,5%	29	29,9%	55	28,8%		
Nie mam komu przekazać przedsiębiorstwa	3	5,6%	2	5,0%	3	3,1%	8	4,2%		
Sukcesja to dla mnie odległy problem (będzie to dopiero za kilkadziesiąt lat)	6	11,1%	4	10,0%	14	14,4%	24	12,6%		
Sukcesor przygotowuje się do przejęcia rodzinnego biznesu w przyszłości (w ciągu kilku-, kilkunastu lat)	27	50,0%	16	40,0%	40	41,2%	83	43,5%		
Sukcesor w niedługim czasie przejmie rodzinny biznes (w ciągu roku)	6	11,1%	3	7,5%	9	9,3%	18	9,4%		
Ogółem	54	100,0%	40	100,0%	97	100,0%	191	100,0%		

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania „Realizacja wybranych celów Agendy ONZ 2030 przez przedsiębiorstwa rodzinne w Polsce”, zrealizowanego przez Sanmarks na zlecenie SGH, wrzesień 2021

Najchętniej wybieraną odpowiedzią przez badanych była opcja „Sukcesor przygotowuje się do przejęcia rodzinnego biznesu w przyszłości (w ciągu kilku lub kilkunastu lat)”, która została wybrana przez 43,5% respondentów (rycina 1). Nieco mniej popularna okazała się odpowiedź „Kolejne pokolenie nie jest zainteresowane prowadzeniem przedsiębiorstwa”, na którą zdecydowało się 28,8% badanych. Sukcesja była odległym problemem dla 12,6% badanych – przewidują ją dopiero za kilkadziesiąt lat. W ciągu roku, czyli w stosunkowo niedługim czasie, tylko 9,4% sukcesorów przejmie rodzinny biznes. Najrzadziej osoby biorące udział w badaniu odpowiadały, że nie mają komu przekazać przedsiębiorstwa (4,2%) lub że kolejne pokolenie nie posiada odpowiednich kompetencji (wiedzy, umiejętności czy doświadczenia) – 1,6%.

Jak się okazało, różnice w odpowiedziach przedsiębiorców mających same córki, samych synów lub dzieci obojga płci nie różniły się od siebie w sposób istotny statystycznie. To, co może ogólnie zastanawiać, to dość duży odsetek przedsiębiorców, którzy wskazywali, że kolejne pokolenie nie jest zainteresowane przejęciem przedsiębiorstwa (28,8%), bo to prawdopodobnie oznacza, że firma, zostanie zamknięta, rzadziej – sprzedana.

Płeć dzieci osób zarządzających przedsiębiorstwem a rozważana decyzja w związku z sukcesją

W kolejnym kroku postanowiono sprawdzić, czy istnieje związek między płcią posiadanych przez przedsiębiorców dzieci a tym, jaką decyzję rozważają oni w związku z sukcesją firmy. W tym celu posłużono się serią analiz tabel krzyżowych z testami chi-kwadrat (tabele 2-7).

W tabeli 2 wzięto pod uwagę związek płci posiadanych dzieci z planowaną likwidacją przedsiębiorstwa.

Tabela 2. Związek płci dzieci przedsiębiorców z planowaną likwidacją przedsiębiorstwa

	Syn/synowie		Córka/córki		Dzieci obojga płci		Ogółem		$\chi^2(2)$	p
	N	%	N	%	N	%	N	%		
Nie	50	92,6%	32	80,0%	83	85,6%	165	86,4%	3,211	0,201
Tak	4	7,4%	8	20,0%	14	14,4%	26	13,6%		
Ogółem	54	100,0%	40	100,0%	97	100,0%	191	100,0%		

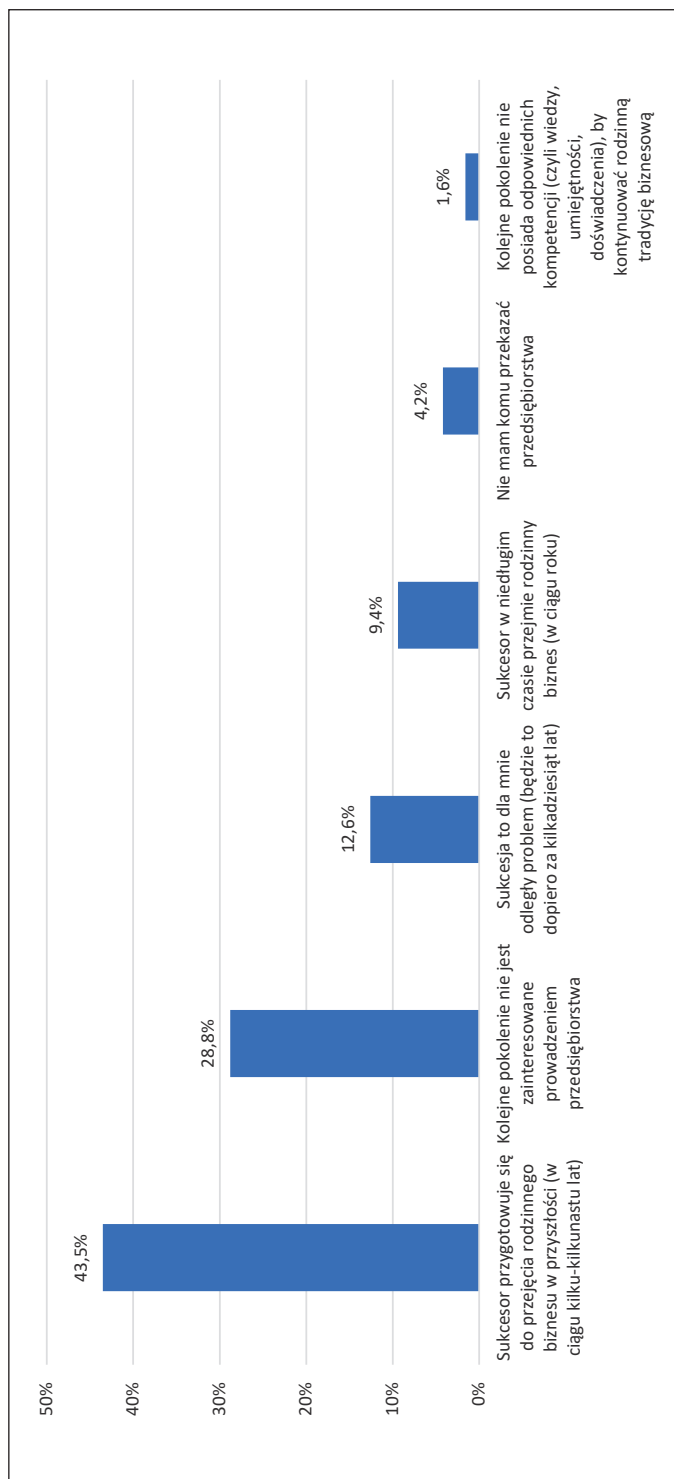
Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania „Realizacja wybranych celów Agendy ONZ 2030 przez przedsiębiorstwa rodzinne w Polsce”, zrealizowanego przez Sanmarks na zlecenie SGH, wrzesień 2021

Odpowiedź wskazującą na planowane zamknięcie działalności wybrało 13,6% badanych. Test chi-kwadrat wskazuje na to, że różnice między osobami posiadającymi tylko córki, tylko synów lub dzieci obojga płci nie są istotne statystycznie (rycina 2).

Z kolei tabela 3 pokazuje związek płci posiadanych dzieci z planem sprzedaży przedsiębiorstwa.

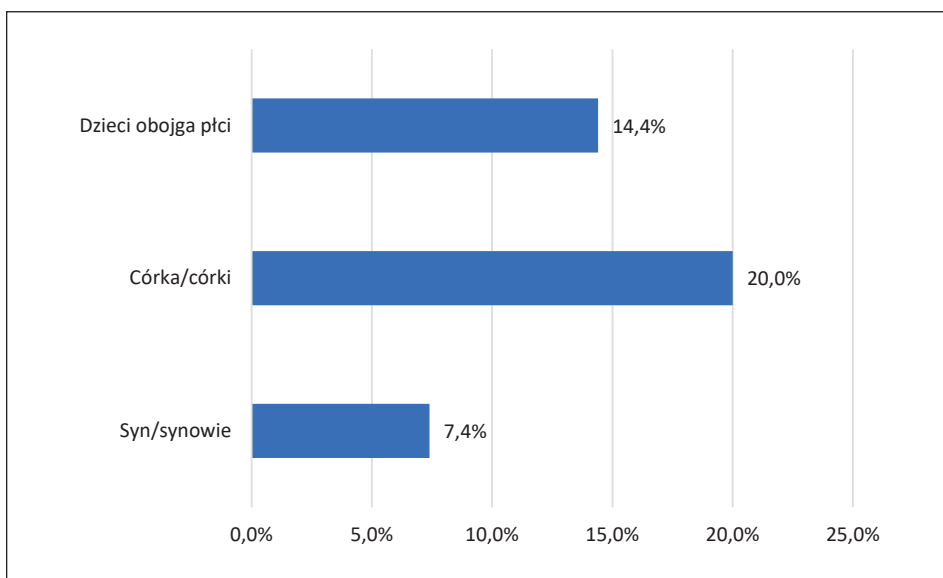
Jak wynika z przedstawionych odpowiedzi, tylko 6,8% badanych planuje przekazać firmę osobom związanym z przedsiębiorstwem, z którymi nie są spokrewnieni. Płeć dziecka nie wiązała się w sposób istotny z wyborem tej odpowiedzi (rycina 4).

Rycina 1. Sytuacja sukcesyjna przedsiębiorcy



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania „Realizacja wybranych celów Agencji ONZ 2030 przez przedsiębiorstwa rodzinne w Polsce”, zrealizowanego przez Sanmarks na zlecenie SGH, wrzesień 2021

Rycina 2. Plany dotyczące likwidacji przedsiębiorstwa wg płci posiadanych dzieci



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania „Realizacja wybranych celów Agendy ONZ 2030 przez przedsiębiorstwa rodzinne w Polsce”, zrealizowanego przez Sanmarks na zlecenie SGH, wrzesień 2021

Tabela 3. Związek płci posiadanych dzieci z planem sprzedaży przedsiębiorstwa

	Syn/synowie		Córka/córki		Dzieci obojga płci		Ogółem		$\chi^2(2)$	p
	N	%	N	%	N	%	N	%		
Nie	45	83,3%	36	90,0%	84	86,6%	165	86,4%	0,876	0,645
Tak	9	16,7%	4	10,0%	13	13,4%	26	13,6%		
Ogółem	54	100,0%	40	100,0%	97	100,0%	191	100,0%		

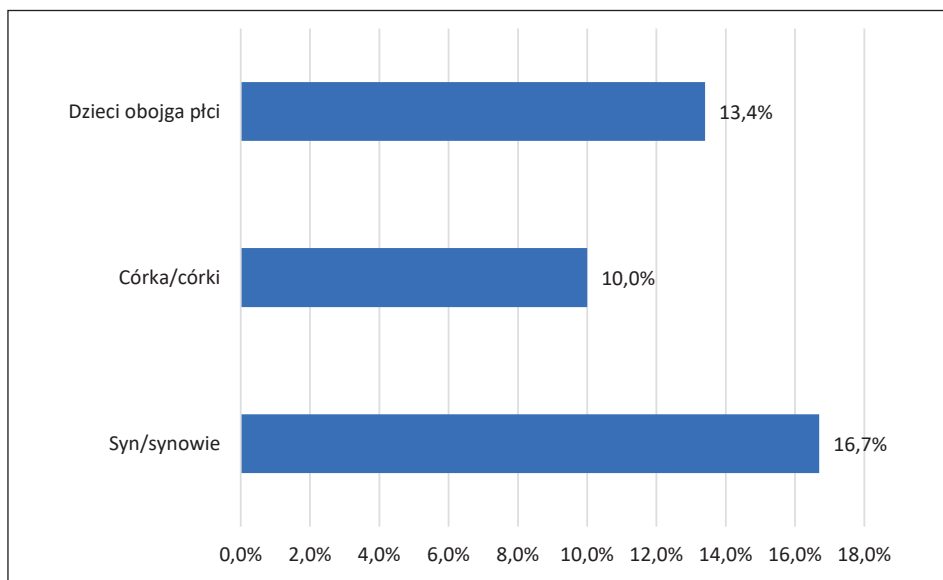
Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania „Realizacja wybranych celów Agendy ONZ 2030 przez przedsiębiorstwa rodzinne w Polsce”, zrealizowanego przez Sanmarks na zlecenie SGH, wrzesień 2021

Tabela 4. Związek płci posiadanych dzieci z planem przekazania przedsiębiorstwa osobie niespokrewnionej, która jest z nim związana

	Syn/synowie		Córka/córki		Dzieci obojga płci		Ogółem		$\chi^2(2)$	p
	N	%	N	%	N	%	N	%		
Nie	51	94,4%	37	92,5%	90	92,8%	178	93,2%	0,189	0,910
Tak	3	5,6%	3	7,5%	7	7,2%	13	6,8%		
Ogółem	54	100,0%	40	100,0%	97	100,0%	191	100,0%		

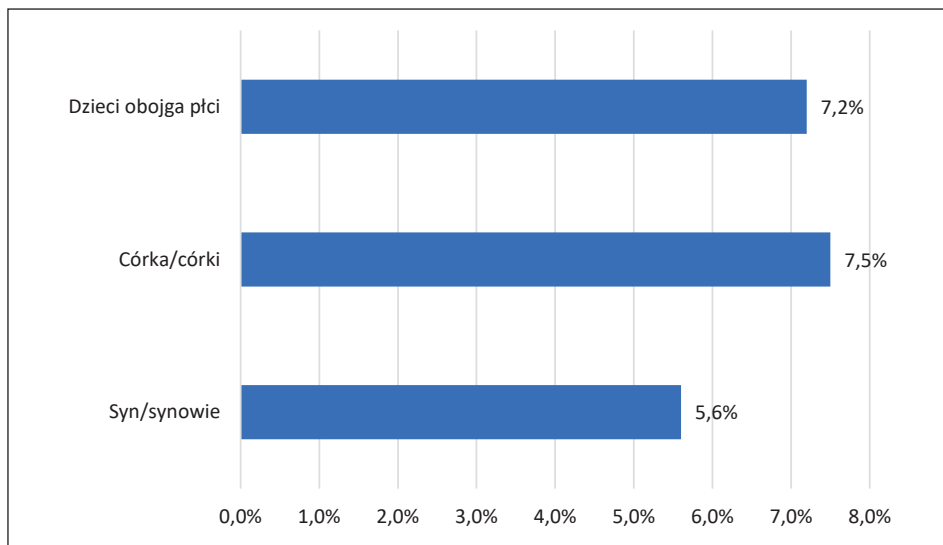
Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania Realizacja wybranych celów Agendy ONZ 2030 przez przedsiębiorstwa rodzinne w Polsce”, zrealizowanego przez Sanmarks na zlecenie SGH, wrzesień 2021

Rycina 3. Plany dotyczące sprzedaży przedsiębiorstwa wg płci posiadanych dzieci



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania Realizacja wybranych celów Agendy ONZ 2030 przez przedsiębiorstwa rodzinne w Polsce”, zrealizowanego przez Sanmarks na zlecenie SGH, wrzesień 2021

Rycina 4. Plany przekazania przedsiębiorstwa osobie niespokrewnionej, która jest z nim związana, wg płci posiadanych dzieci



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania „Realizacja wybranych celów Agendy ONZ 2030 przez przedsiębiorstwa rodzinne w Polsce”, zrealizowanego przez Sanmarks na zlecenie SGH, wrzesień 2021

W tabeli 5 wzięto pod uwagę związek płci posiadanych dzieci z planem przekazania przedsiębiorstwa osobie niespokrewnionej, która nie jest z nim związana.

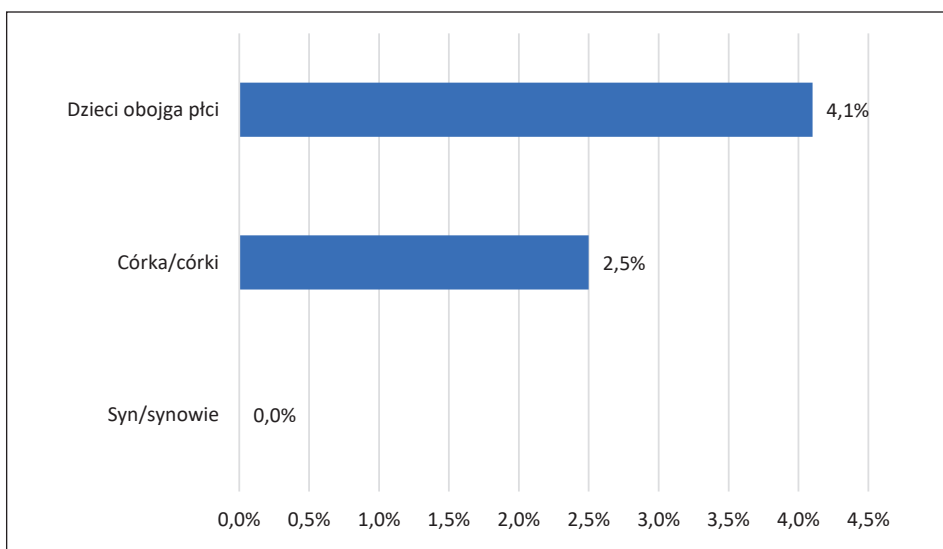
Tabela 5. Związek płci posiadanych dzieci z planem przekazania przedsiębiorstwa osobie niespokrewnionej, która nie jest z nim związana

	Syn/synowie		Córka/córki		Dzieci obojga płci		Ogółem		$\chi^2(2)$	p
	N	%	N	%	N	%	N	%		
Nie	52	96,3%	39	97,5%	93	95,9%	184	96,3%	0,212	0,900
Tak	2	3,7%	1	2,5%	4	4,1%	7	3,7%		
Ogółem	54	100,0%	40	100,0%	97	100,0%	191	100,0%		

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania „Realizacja wybranych celów Agendy ONZ 2030 przez przedsiębiorstwa rodzinne w Polsce”, zrealizowanego przez Sanmarks na zlecenie SGH, wrzesień 2021

Wśród osób badanych 3,7% zaraportowało, że planują przekazać przedsiębiorstwo osobie niespokrewnionej, która również nie jest związana z firmą. Nie było także istotnych statystycznie różnic między respondentami, którzy posiadali samych synów, same córki lub dzieci obojga płci (rycina 5).

Rycina 5. Plany przekazania przedsiębiorstwa osobie niespokrewnionej, która nie jest z nim związana, wg płci posiadanych dzieci



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania „Realizacja wybranych celów Agendy ONZ 2030 przez przedsiębiorstwa rodzinne w Polsce”, zrealizowanego przez Sanmarks na zlecenie SGH, wrzesień 2021

Tabela 6 prezentuje stanowisko osób badanych, co do planów przedsiębiorstwa.

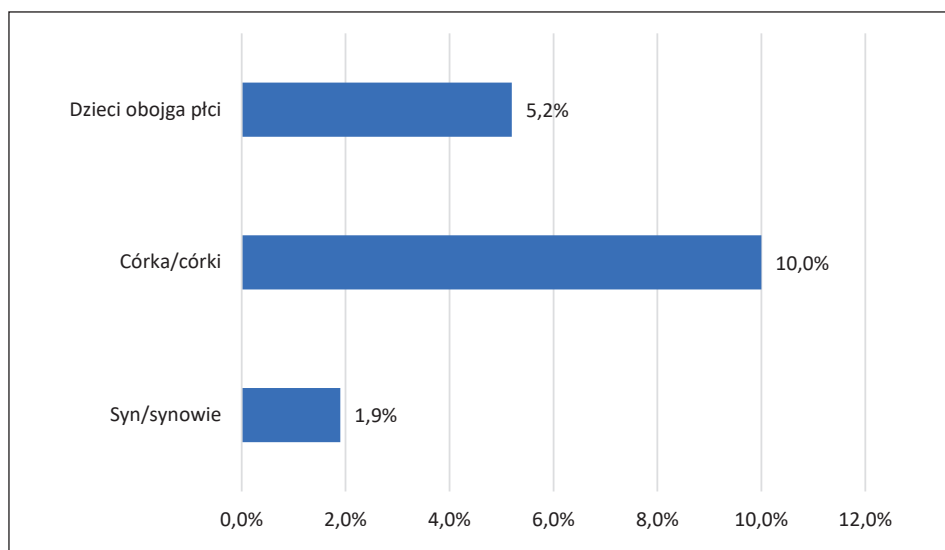
Tabela 6. Związek płci posiadanych dzieci z brakiem planów co do przyszłości przedsiębiorstwa

	Syn/synowie		Córka/córki		Dzieci obojga płci		Ogółem		$\chi^2(2)$	p
	N	%	N	%	N	%	N	%		
Nie	53	98,1%	36	90,0%	92	94,8%	181	94,8%	3,078	0,215
Tak	1	1,9%	4	10,0%	5	5,2%	10	5,2%		
Ogółem	54	100,0%	40	100,0%	97	100,0%	191	100,0%		

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania „Realizacja wybranych celów Agendy ONZ 2030 przez przedsiębiorstwa rodzinne w Polsce”, zrealizowanego przez Sanmarks na zlecenie SGH, wrzesień 2021

Jak pokazują udzielone odpowiedzi – 5,2% badanych przedsiębiorców nie miało planów na przyszłość przedsiębiorstwa po ich odejściu z firmy. Płeć dziecka także w tym przypadku nie miała związku z wyborem tej odpowiedzi (rycina 6).

Rycina 6. Brak planów dotyczących przyszłości przedsiębiorstwa, wg płci posiadanych dzieci



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania „Realizacja wybranych celów Agendy ONZ 2030 przez przedsiębiorstwa rodzinne w Polsce”, zrealizowanego przez Sanmarks na zlecenie SGH, wrzesień 2021

Płeć dzieci osób zarządzających przedsiębiorstwem a liczba kobiet na stanowiskach zarządczych

Jako ostatnie założenie zweryfikowano, czy istnieje relacja pomiędzy płcią dzieci posiadanych przez przedsiębiorców, a ilością kobiet na stanowiskach zarządczych i po raz kolejny wykorzystano tabelę krzyżową z analizą chi-kwadrat (tabela 7).

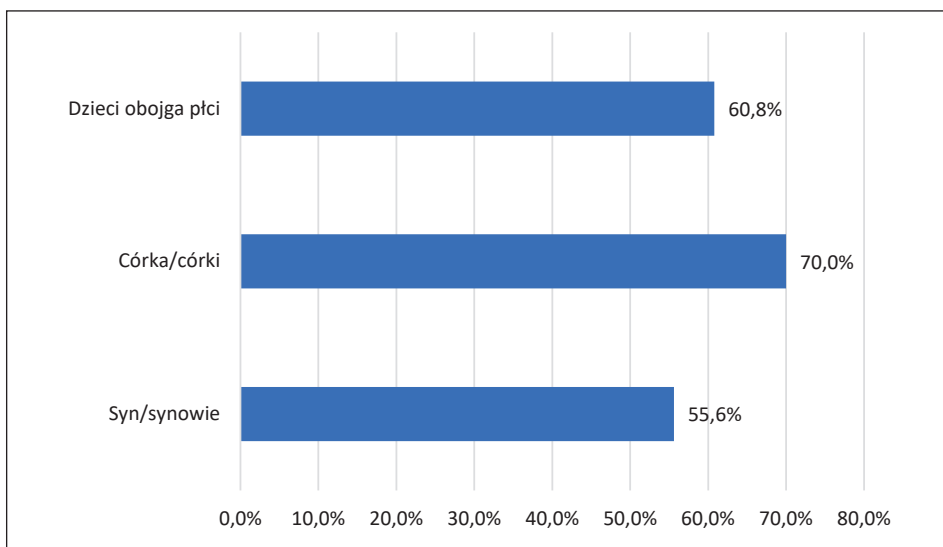
Tabela 7. Związek płci posiadanych dzieci a ilością kobiet na stanowiskach zarządczych

	Syn/synowie		Córka/córki		Dzieci obojga płci		Ogółem		$\chi^2(2)$	p
	N	%	N	%	N	%	N	%		
Nie	24	44,4%	12	30,0%	38	39,2%	74	38,7%	2,036	0,361
Tak	30	55,6%	28	70,0%	59	60,8%	117	61,3%		
Ogółem	54	100,0%	40	100,0%	97	100,0%	191	100,0%		

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania „Realizacja wybranych celów Agendy ONZ 2030 przez przedsiębiorstwa rodzinne w Polsce”, zrealizowanego przez Sanmarks na zlecenie SGH, wrzesień 2021

Wyniki wskazują na to, że większość przedsiębiorstw, spośród których wywodzili się osoby badane, zatrudnia kobiety na stanowiskach zarządczych (61,3%) (rycina 7).

Rycina 7. Kobiety na stanowiskach zarządczych wg płci posiadanych dzieci



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania „Realizacja wybranych celów Agendy ONZ 2030 przez przedsiębiorstwa rodzinne w Polsce”, zrealizowanego przez Sanmarks na zlecenie SGH, wrzesień 2021

Największy odsetek badanych, deklarujących posiadanie kobiet w kadrze zarządzającej, stanowiły osoby posiadające tylko córki (70%), zaś najmniej w grupie posiadającej wyłącznie synów (55,6%). Różnice były jednak na tyle niewielkie, że analiza testem chi-kwadrat wskazuje na to, iż nie były one istotne statystycznie.

Weryfikując hipotezę, że istnieje związek pomiędzy płcią potomstwa właściciela firmy rodzinnej a strategią sukcesji i przekazywania firmy kolejnemu pokoleniu, nie można jej zdecydowanie potwierdzić. Badanie wykazało bowiem, że płeć potomstwa nie ma żadnego znaczenia w planowaniu sukcesji firmy. Natomiast różnice w odpowiedziach przedsiębiorców były na tyle niewielkie, że nie mają one statystycznie żadnego znaczenia. Badanie pokazuje również, że decyzje o sprzedaży, zamknięciu czy kontynuacji działalności firmy były zupełnie niepowiązane z tym, jakiej płci są potencjalni przyszli sukcesorzy.

Zakończenie

Z przedstawionego w niniejszym artykule badania wynika, że płeć potomstwa, czyli teoretycznie sukcesora, w przedsiębiorstwie rodzinnym nie ma wpływu na rozwój firmy, jej kontynuację oraz przekazanie kolejnemu pokoleniu. W związku z powyższym nie została potwierdzona następująca hipoteza badawcza: Istnieje związek pomiędzy płcią potomstwa właściciela firmy rodzinnej a strategią sukcesji i przekazywania firmy kolejnemu pokoleniu.

Dotychczas prowadzone badania w niewielkim stopniu podejmowały tematykę wpływu płci na sukcesję w firmach rodzinnych. Wyniki badania uzupełniają więc lukę badawczą w omawianym temacie i zachęcają do debaty na temat sukcesji kobiet w przedsiębiorstwach rodzinnych.

Badanie to potwierdza wcześniejsze wywiady i analizę, które autorka przeprowadziła wśród rodzinnych firm rzemieślniczych w Polsce, z których wynika, że właściciele firm w Polsce bardzo dbają o edukację swoich dzieci i robią to bez względu na płeć. Ciekawostką wśród firm rzemieślniczych będzie fakt, że przedsiębiorcy dbają o to, by ich sukcesorzy pozyskali wykształcenie zawodowe potrzebne w ich branży (np. piekarz, cukiernik, fryzjer), a jednocześnie zachęcają swoich następców do dalszego kształcenia wyższego. Dodatkowo wiele wskazuje na to, że płeć dla polskich rzemieślników również nie ma znaczenia w procesie sukcesji. Obserwujemy warsztaty mechaniki samochodowej przejmowane przez córki właścicieli, a także salony fryzjerskie przejmowane przez synów. Jednocześnie duże znaczenie ma kwestia tego, jak bardzo rozwinięta jest dana firma. Im większe i lepiej prosperujące przedsiębiorstwo, tym większe prawdopodobieństwo, że kolejne pokolenie dołączy do biznesu. W przypadku małych firm i jednoosobowej działalności takie prawdopodobieństwo jest dużo mniejsze.

Quentin Fleming (2000: 106) podaje kluczowe wskazówki skutecznego dziedziczenia, z którymi, podsumowując, można się zgodzić, mianowicie:

- najlepszą rzeczą, jaką może zrobić rodzina, jest postawienie na pierwszym planie interesu firmy,
- podczas przydzielania stanowisk należy przedkładać zasługi nad pragnienia członków rodziny,
- lepiej jest sprzedać firmę, niż dać ją zrujnować niekompetentnym następcom,
- należy wykorzystać dziedziczenie ewolucyjne.

Duże firmy rodzinne bardzo często mają wizję i jasną strategię włączania kolejnego pokolenia do swojego biznesu. Takie firmy jak Mokate, Kulczyk Investment, Paradyż, Inglot czy Solaris pokazują, że można zadbać o sukcesję, przygotowując córki i synów do włączenia się w działalność przedsiębiorstwa.

Na podstawie badań wcześniej wspomnianych autorów widać, że niedostatecznie przeanalizowano kwestie dotyczące sukcesji – zdecydowanie wymagają one dalszych badań. Szczególną uwagę należy zwrócić na sukcesję kobiet w przedsiębiorstwach rodzinnych. Należy przeanalizować, jak ta sukcesja jest przygotowywana oraz z jakimi problemami borykają się przedsiębiorczynie w tych jednostkach, czy chętnie przejmują na siebie obowiązki i czy właściciele firm biorą kobiety pod uwagę jako swój pierwszy wybór. To pytanie wraz z wieloma innymi wymaga dodatkowych badań i analiz.

Przedsiębiorcze kobiety stają się częścią firm rodzinnych lub same oddają swoje przedsiębiorstwa kolejnym pokoleniom. „W wielu dokumentach, zarówno unijnych (np. dokument strategiczny Europa 2020), jak i krajowych planach działań na rzecz zatrudnienia,

w których wskazuje się na potrzebę zwiększania aktywności zawodowej kobiet, w tym w formie własnej działalności gospodarczej, podkreśla się, że zasadniczym ograniczeniem obecności kobiet na rynku pracy jest brak możliwości pogodzenia obowiązków zawodowych z rodzinnymi, a zwłaszcza z funkcjami opiekuńczymi. Jednocześnie własna działalność gospodarcza, a jeszcze częściej samozatrudnienie, wskazywana jest jako forma zatrudnienia przyjazna rodzinie” (*Przedsiębiorczość kobiet...*, 2011: 8).

Obecnie żadna gospodarka nie będzie kompletna bez zwrócenia uwagi na populację kobiet przedsiębiorców, bez wspierania tej grupy i wręcz zachęcania kobiet, do przełamania barier, wiary we własne siły i możliwości oraz podążania drogą przedsiębiorczości. Firmy zakładane przez kobiety to w każdym z prezentowanych krajów znaczący odsetek, a to oznacza, że tworzą one miejsca pracy, odprowadzają podatki i istotnie wpływają na budowanie ekonomicznej rzeczywistości danego kraju. Duża część tych przedsiębiorstw to właśnie firmy rodzinne. Podsumowując wszystkie kategorie mikro-, małych, średnich i dużych przedsiębiorstw, można stwierdzić, że udział kobiet przedsiębiorców w całym PKB wynosił w 2015 roku – 13,2%, czyli prawie 238 mld zł (dane na 2015 rok – obliczone na podstawie danych GUS). Posługując się metodą obliczeń zastosowaną w szacowaniu udziału kobiet w tworzeniu PKB Polski dla roku 2015, obliczony został udział kobiet i mężczyzn przedsiębiorców w tworzeniu PKB za lata 2010–2017. Udział kobiet przedsiębiorców w latach 2010–2017 w tworzeniu PKB Polski zmieniał się bardzo minimalnie – zaobserwowano lekki wzrost w latach 2010–2013, następnie lekki spadek i znowu wzrost w roku 2016. Można zatem przyjąć, że poza bardzo nieznacznymi odchyleniami, wpływ przedsiębiorstw, których właścicielkami są kobiety na PKB pozostaje od 2010 roku na niemalże tym samym poziomie (Klimek, 2020).

Wyniki Badania Aktywności Ekonomicznej Ludności (BAEL) wskazują, że w pierwszym kwartale 2024 r. pracujący na własny rachunek (bez pracodawców) stanowili odpowiednio 10,2% kobiet i 18,4% mężczyzn. Jednocześnie kobiety pracodawcy stanowią 2,5% całej populacji pracujących, a mężczyźni 5,1% (BAEL, 2024: 3). Jak widać, kobiet-przedsiębiorców jest coraz więcej, a przedsiębiorczość kobiet staje się tematem coraz ważniejszym, tak samo jak coraz ważniejsza staje się rola kobiet w społeczeństwie, w polityce, kulturze, sporcie i biznesie. To pokazuje międzynarodową tendencję, prowadzącą świat w kierunku równego traktowania, wynagradzania i dostępu do szans, które daje ludzom XXI wiek. Nie można zapominać, że światowa gospodarka potrzebuje kobiet-przedsiębiorców, by tworzyć miejsca pracy i stymulować globalny rozwój gospodarczy. W obliczu niepewnej przyszłości, każdy przedsiębiorca jest niezbędnym elementem zdrowej gospodarki. Przedsiębiorczość kobiet jest zagadnieniem, które budzi duże zainteresowanie również wśród instytucji badawczych na całym świecie.

Intencją tego artykułu było wzięcie udziału w naukowej polemice dotyczącej sukcesji w firmach rodzinnych oraz próba analizy sytuacji pod względem płci, co mogłoby zwiększyć możliwości i rolę kobiet-sukcesorów w kwestiach kontynuacji i rozwoju przejmowanych firm. Nie można bowiem zaprzeczyć temu, że „kobiety-przedsiębiorcy są rozwiązaniem dla wielu wyzwań, przed którymi stoi dziś świat, a dowody wskazują na bezpośrednią korelację między wzrostem przedsiębiorczości kobiet a wzrostem gospodarczym, zrównoważonym rozwojem oraz bardziej włączającymi i odpornymi na kryzysy społeczeństwami” (*Facts and Figures...*, 2018). Faktem jest również to, że kobiety są dziś bardziej świadome możliwości, które przed nimi stoją, stają się bardziej odważne i przebojowe, do tego często są świetnie wykształcone i mają ogromny potencjał. Gospodarkami przyszłości zostaną te kraje, które

ten potencjał będą potrafiły odpowiednio wykorzystać dla dobra kobiet-przedsiębiorców, a nawet więcej – dla dobra całego społeczeństwa.

Literatura

References

- Facts and Figures: Economic Empowerment.* (2018; 2023, 12 stycznia). Pozyskano z: <https://www.un-women.org/en/what-we-do/economic-empowerment/facts-and-figures>
- Firma rodzinna – czy może być efektywna?.* (2019; 2021, 13 października). Pozyskano z: <https://poradnik-przedsiębiorcy.pl/-firma-rodzinna-czy-moze-byc-efektywna>,
- Firmy prowadzone przez kobiety w Polsce – Pakiet informacji.* (2022; 2023, 12 stycznia). Pozyskano z: https://hurtidet.pl/article/art_id,37603-131/firmy-prowadzone-przez-kobiety-w-polsce-pakiet-informacji/
- Firmy rodzinne – nadchodzi poważny kryzys polskich firm rodzinnych.* (2021; 2023, 4 stycznia). Pozyskano z: <https://firma.rp.pl/kadry-place/art19004671-firmy-rodzinne-nadchodzi-powazny-kryzys-polskich-firm-rodzinnych>
- Firmy rodzinne generują 18 proc. PKB. Nowe przepisy mają ułatwić ich sukcesję.* (2021; 2023, 4 stycznia). Pozyskano z: <https://www.bankier.pl/wiadomosc/Firmy-rodzinne-generuja-18-proc-PKB-Nowe-przepisy-maja-ulatwic-ich-sukcesje-8089749.html>,
- Kobiety i biznes w Polsce. Dane i wykresy 2020.* (2020; 2023, 10 stycznia). Pozyskano z: <https://medium.com/blog-transparent-data/kobiety-i-biznes-w-polsce-dane-i-wykresy-2020-8b6c2c92c826>
- Przedsiębiorstwa rodzinne w liczbach.* (2021; 13 października). Family Business. Pozyskano z: <https://familybusiness.ibrpolska.pl/przedsiębiorstwa-rodzinne-liczbach>
- Alsos, G.A., Isaksen, E.J., Ljunggren, E. (2006). New venture financing and subsequent business growth in men and women-led businesses. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 30(5), 667–686.
- Badanie firm rodzinnych 2021. Polska edycja globalnego badania Family Business Survey 2021.* (2021; 2023, 4 stycznia). Pozyskano z: <https://www.pwc.pl/pl/pdf-nf/2021/Badanie-Firm-Rodzinnych-2021.pdf>
- Bağış, M., Kryeziu, L., Kurutkan, M.N., Ramadani, V. (2022). Women entrepreneurship in family business: dominant topics and future research trends. *Journal of Family Business Management*. DOI: <https://doi.org/10.1108/JFBM-03-2022-0040>
- Barometr Firm Rodzinnych. W stronę wielopokoleniowości.* (2020; 2021, 11 lipca). Pozyskano z: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/pl/pdf/2020/02/pl-raport-kpmg-barometr-firm-rodzinnych-edycja-osma.pdf>
- Pracujący, bezrobotni i bierni zawodowo 27.05.2024 r. (wyniki wstępne Badania Aktywności Ekonomicznej Ludności).* (2024, 28 maja). Pozyskano z: <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/rynek-pracy/pracujacy-bezrobotni-bierni-zawodowo-wg-bael/pracujacy-bezrobotni-i-bierni-zawodowo-wyniki-wstepne-bael-1-kwartal-2024-roku,12,60.html>
- Cole, P.M. (1997). Women in Family Business. *Family Business Review*. X(4), 353–371. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1741-6248.1997.00353.x>.
- Coleman, S. (2007). The role of human and financial capital in the profitability and growth of women owned small firms. *Journal of Small Business Management*, 45(3), 303–319. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1540-627X.2007.00214.x>.
- D’amato, A. (2017). Do women perform better in family firms?. *International Journal of Wine Business Research*, 29(3), 299–315. DOI: <https://doi.org/10.1108/ijwbr-12-2016-0039>.
- Dewitt, S., Jafari-Sadeghi, V., Sukumar, A., Aruvanahalli Nagaraju, R., Sadraei R., Li F., (2022). Family dynamics and relationships in female entrepreneurship: an exploratory study. *Journal of Family Business Management, Emerald Publishing Limited*, vol. ahead-of-print, no. ahead-of-print. DOI: <https://doi.org/10.1108/JFBM-01-2022-0013>.

- Drygas, P., Kowalczyk, J. (2018; 2023, 10 stycznia). *Polskie firmy silne kobietami*. Pozyskano z: <https://ffr.pl/pl/polskie-firmy-silne-kobietami/>
- Du Rietz, A., Henrekson, M. (2000). Testing the female underperformance hypothesis stable URL. *Small Business Economics*, 14(1), 1-10.
- Dźwiwoł-Barosz, M. (2017). *Kształtowanie kompetencji z obszaru inteligencji emocjonalnej w procesie sukcesji przedsiębiorstw rodzinnych*. Warszawa: PWN.
- Eagly, A.H., Johannesen-Schmidt, M.C., Van Engen, M.L. (2003). Transformational, transactional, and laissez-faire leadership styles: a meta-analysis comparing women and men. *Psychological Bulletin*, 129(4), 569-591. DOI: <https://doi.org/10.1037/0033-2909.129.4.569>.
- Fitzgerald, M.A., Muske, G. (2002). Copreneurs: an exploration and comparison to other family businesses. *Family Business Review*, 15(1), 1-16. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1741-6248.2002.00001.x>.
- Flamholtz, E.G., Randle, Y. (2021). *Czempiony Biznesu. Strategie trwałego sukcesu firm rodzinnych*, Inventivity Foundation, Gdańsk, p. 6.
- Fleming, Q. (2000). *Tajniki przetrwania firmy rodzinnej*. Gliwice: One Press Small Business. Za: Kałuża, H. (2009; 2023, 4 stycznia). Firmy rodzinne w XXI wieku – specyfika i sukcesja. *Zeszyty Naukowe SGGW – Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej*, 75. Pozyskano z: https://sj.wne.sggw.pl/pdf/EIOGZ_2009_n75_s49.pdf.
- Glapiak, E. (2021; 2023, 4 stycznia). *Firmy rodzinne gwarantują stabilne zatrudnienie i pewne zyski dla inwestorów*. Pozyskano z: <https://www.forbes.pl/forum-firm-rodzinnych/2021/firmy-rodzinne-wytwarzaja-jedna-piata-naszego-pkb/ryrfrnl>.
- Hadryś, A. (2022; 2023, 10 stycznia). Siła kobiet w przedsiębiorstwach rodzinnych, *Relacje*, marzec. Pozyskano z: https://firmyrodzinne.pl/wp-content/uploads/2022/03/47_relacje_marzec2022_web.pdf.
- Hadryś-Nowak, A. (2015). Kobięca sukcesja – analiza porównawcza sytuacji kobiet w sukcesji w wybranych krajach świata. *Przedsiębiorczość i Zarządzanie*, t. XVI, 7(1), 95-104.
- Hadryś-Nowak, A. (2016; 2020, 6 lipca). *Kobiety dla firm rodzinnych, czy firmy rodzinne dla kobiet?*. Pozyskano z: <https://innpoland.pl/blogi/instytutbiznesurodzinnego/125693,kobiety-dla-firm-rodzinnych-czy-firmy-rodzinne-dla-kobiet>.
- Halter, F., Schrettle, T., Baldegger, R. (2009). *Effective Succession Management: A study of emotional and financial aspects in SMEs*. Pozyskano z: https://www.alexandria.unisg.ch/52737/1/e_Unternehmensnachfolge.pdf
- Hamilton, E. (2006). Whose story is it anyway? Narrative accounts of the role of women in founding and establishing family businesses. *International Small Business Journal*, 24(3), 253-271. DOI: <https://doi.org/10.1177/0266242606063432>.
- Idígoras Gamboa, I., Vicente Molina, A., Aldamiz-Echevarría González de Durana, C. (2009). El proceso de sucesión en las pymes familiares: algunas claves de su éxito. W: S. Cossío, J. Francisco (red.), *Administrando en entornos inciertos*, XXIII Congreso Anual AEDEM (1-20), Sevilla: ESIC.
- Jeżak, J., Popczyk, W., Winnicka-Popczyk, A. (2004). *Przedsiębiorstwo rodzinne. Funkcjonowanie i rozwój*. Warszawa: Difin.
- Kałuża, H. (2009; 2023, 4 stycznia). Firmy rodzinne w XXI wieku – specyfika i sukcesja. *Zeszyty Naukowe SGGW – Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej*, 75. Pozyskano z: https://sj.wne.sggw.pl/pdf/EIOGZ_2009_n75_s49.pdf.
- Klimek, S. (2020). *Przedsiębiorczość kobiet w Polsce i jej wpływ na rozwój gospodarczy kraju*. Warszawa: Difin.
- Kosmaczewska, J., Malinowski, M., Poczta, W., Anyebe, D. (2021; 2023, 23 stycznia). *GUESSS Poland – Final Report*. Poznań: Poznan University of Life Sciences. Pozyskano z: https://www.guesssurvey.org/resources/nat_2021/GUESSS_Report_2021_Poland.pdf.
- Lewandowska, A. (red.). (2013; 2023, 20 stycznia). *Diagnoza sytuacji sukcesyjnej w przedsiębiorstwach rodzinnych w Polsce*. Pozyskano z: https://depot.ceon.pl/bitstream/handle/123456789/2970/Kody_Wartosci_diagnoza_sytuacji_sukcesyjnej_w_przedsiębiorstwach_rodzinnych_w_polsce.pdf

- Lewandowska, A., Tylczyński, Ł. (2014; 2023, 23 stycznia). *Barometr sukcesyjny i prognozowane ścieżki kariery dzieci z firm rodzinnych*, Instytut Biznesu Rodzinnego. Pozyskano z: <https://depot.ceon.pl/bitstream/handle/123456789/4903/Baromet%20Sukcesyjny.pdf?sequence=1>
- Lewandowska, M. (2021; 2023, 12 stycznia). Kobiety w firmach rodzinnych – co się zmieniło na przestrzeni lat. *Family Business*. Pozyskano z: <http://familybusiness.ibrpolska.pl/kobiety-firmach-rodzinnych>.
- Licznarska, M., Rembiesz, M. (2018). Znaczenie kobiet w firmach rodzinnych: wczoraj, dziś, jutro. *Przedsiębiorczość i Zarządzanie*, t. XIX, 7(I), 459-474.
- Lipiec, J. (2017a). *Ład przedsiębiorstwa rodzinnego*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Lipiec, J. (2017b). Kształcenie w zakresie przedsiębiorczości rodzinnej. *Organizacja i kierowanie*, 1(175).
- Minniti, M., Arenius, P., Langowitz, N.S. (2005; 2023, 12 stycznia). *Global Entrepreneurship Monitor: 2004 Report on Women and Entrepreneurship*. Pozyskano z: https://www.findevgateway.org/sites/default/files/publications/files/mfg-en-paper-gem-2004-report-on-women-and-entrepreneurship-2005_0.pdf.
- Nguyen, M.H., Nguyen, H.T.T, Le, T.T., Luong, A.P., Vuong Q.H. (2022). Gender issues in family business research: A bibliometric scoping review. *Journal of Asian Business and Economic Studies*, 29(3), 166-188. DOI: <https://doi.org/10.1108/JABES-01-2021-0014>.
- Nielsen, S., Huse, M. (2010). The contribution of women on boards of directors: going beyond the surface. *Corporate Governance: An International Review*, 18(2), 136-148. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1467-8683.2010.00784>.
- Przedsiębiorczość kobiet w Polsce*. (2011; 2023, 10 stycznia). Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości. Pozyskano z: <https://www.parp.gov.pl/storage/publications/pdf/12839kobiety.pdf>.
- Ramadani, V., Hisrih, R.D., Anggadwita, G., Alamanda, D.T. (2017). Gender and succession planning: opportunities for females to lead Indonesian family businesses. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 9(3), 229-251. DOI: <https://doi.org/10.1108/IJGE-02-2017-0012>.
- Raport EY: Najpierw doświadczenie u innych, potem własna firma*. (2023, 20 stycznia). Pozyskano z: <https://przedsiębiorcaroku.pl/news/raport-ey-najpierw-doswiadczenie-u-innych-potem-wlasna-firma/>
- Tarnawa, A. (ed.). (2022; 2023, 10 stycznia). *Raport z badania przedsiębiorczości: Global Entrepreneurship Monitor. Polska 2022*. Pozyskano z: <https://www.parp.gov.pl/storage/publications/pdf/Raport-GEM-Polska-2022.pdf>
- Tharenou, P., Latimer, S., Conroy, D. (1994). How do you make it to the top? An examination of influences on women's and men's managerial advancement. *Academy of Management Journal*, 37, 4, 899-932.
- Tytanki pracy. Kobiety na rynku pracy w dobie cyfrowej transformacji*. (2021; 2023, 10 stycznia). Pozyskano z: https://www.delab.uw.edu.pl/wp-content/uploads/2021/09/WomanUpdate_Raport_2021.pdf
- Umans, I., Lybaert, N., Steijvers, T., Voordeckers, W. (2021). The family CEO's effect on succession planning: founder status, difficulties with letting go and gender differences. *Gender in Management: An International Journal*, 36(5), 659-673. DOI: <https://doi.org/10.1108/GM-01-2020-0007>.
- Weiss, P. (2022; 2023, 12 stycznia). *Sprawozdanie w sprawie osiągnięcia przez kobiety niezależności ekonomicznej dzięki przedsiębiorczości i samozatrudnieniu*. Pozyskano z: https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/A-9-2022-0096_PL.html.
- Więcek-Janka, E. (2014). Model sukcesji jako przykład zarządzania zmianą w przedsiębiorstwach rodzinnych. *Marketing i Rynek*, 5, 1249-1258.
- Women, Business and the Law 2022*. (2022; 2023, 11 stycznia). Pozyskano z: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/36945/9781464818172.pdf>
- Women's Economic Opportunity 2012*. (2012; 2023, 12 stycznia). *Economist Intelligence Unit Limited*. Pozyskano z: https://www.juntadeandalucia.es/haciendayadministracionpublica/planif_presup/genero/documentacion/Women_Economic_index2012.pdf

Sabina Klimek, doktor nauk ekonomicznych, obecnie konsul w Konsulacie Generalnym RP w Stambule w Turcji oraz adiunkt w Instytucie Rynków i Konkurencji w Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, Zakład Analizy Rynków. Była konsul, radca handlowy, kierownik Wydziału Promocji Handlu i Inwestycji Konsulatu Generalnego RP w Nowym Jorku. Wcześniej dziennikarka kanału informacyjnego Polsat News, reporterka dziennika Panorama w TVP2. Absolwentka studiów doktoranckich w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie, Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Politechniki Mikkeli w Finlandii oraz Uniwersytetu St. Andrews w Szkocji. Współzałożycielka Instytutu Europejskiego „Pro Futuro Europae”. Autorka wielu publikacji naukowych z obszaru przedsiębiorczości, w tym książek: *Przedsiębiorczość kobiet w Polsce i jej wpływ na rozwój gospodarczy kraju* oraz *Przedsiębiorczość bez tajemnic*.

Sabina Klimek, PhD in economics, consul at the Consulate General of the Republic of Poland in Istanbul, Turkey, and assistant professor at the Institute of Markets and Competition at the College of Business Studies of the Warsaw School of Economics, Market Analysis Unit. Former consul, commercial counselor, and head of the Trade and Investment Promotion Department of the Consulate General of the Republic of Poland in New York. Previously a journalist on Polsat News, and a reporter on the daily Panorama program on TVP2. A graduate of doctoral studies at the Warsaw School of Economics, the University of Economics in Katowice, the Mikkeli University of Technology in Finland and the University of St Andrews in Scotland. Co-founder of the European Institute „Pro Futuro Europae”. Author of many academic publications in the field of entrepreneurship, including the books “Women’s Entrepreneurship in Poland and its impact on the country’s economic development” and “Entrepreneurship without secrets”.

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5285-0141>

Adres/Address:

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie
Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie
Instytut Rynków i Konkurencji
Zakład Analizy Rynków
al. Niepodległości 162
02-554 Warszawa, Poland
e-mail: sklime@sgh.waw.pl

Kinga Lisowska

Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie, Polska ■ University of Warmia and Mazury in Olsztyn, Poland

Majka Łojko

Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie, Polska ■ University of Warmia and Mazury in Olsztyn, Poland

Charakterystyka usług turystycznych na Warmii i Mazurach na przykładzie działalności Fundacji „Moda na Warmię i Mazury” i Fundacji Puszczy Rominckiej

Characteristics of Tourism Services in Warmia and Mazury Using Examples from the Foundations: „Fashion for Warmia and Mazury” and „Romincka Forest”

Streszczenie: Tematyka podjęta w niniejszym opracowaniu dotyczy charakterystyki usług turystycznych na Warmii i Mazurach. Województwo warmińsko-mazurskie jest jednym z najbardziej atrakcyjnych regionów Polski ze względu na wybitne walory przyrodnicze i kulturowe. Rozwój turystyki jest tu szczególnie ważny, bowiem turystyka stanowi jeden z najważniejszych sektorów gospodarki regionu. Badania przeprowadzono metodą analizy źródeł wtórnych. Zakres analiz obejmował działalność wybranych fundacji na rzecz realizowanych przedsięwzięć turystycznych na Warmii i Mazurach w latach 2006–2023.

Abstract: The subject matter in this article concerns the characteristics of tourism services in Warmia and Mazury. The province is one of the most attractive regions in Poland with outstanding natural and cultural value. The development of tourism is particularly important here, as it is one of the most important sectors of the region's economy. The research was based on the method of secondary source analysis and its scope included the activities of selected foundations for tourism projects in Warmia and Mazury implemented in 2006–2023.

Słowa kluczowe: dziedzictwo; fundacja; turystyka; usługi turystyczne; Warmia i Mazury

Keywords: foundation; heritage; tourism; tourism services; Warmia and Mazury

Otrzymano: 4 maja 2024

Received: 4 May 2024

Zaakceptowano: 25 maja 2024

Accepted: 25 May 2024

Sugerowana cytacja/Suggested citation:

Lisowska, K., Łojko, M. (2024). Charakterystyka usług turystycznych na Warmii i Mazurach na przykładzie działalności Fundacji „Moda na Warmię i Mazury” i Fundacji Puszczy Rominckiej. *Przedsiębiorczość – Edukacja [Entrepreneurship – Education]*, 20(1), 179–193. <https://doi.org/10.24917/20833296.201.10>

Wstęp

Warmia i Mazury to od dawna jeden z najbardziej atrakcyjnych pod względem oferowanych usług turystycznych regionów w Polsce. Jego atutem są znaczące walory przyrodnicze i kulturowe, które sprzyjają rozwojowi tego typu usług. Turystyka od lat jest w nim jednym z wiodących sektorów gospodarczych i zarazem siłą napędową rozwoju lokalnego. Znaczenie rozwoju turystyki dla regionu jest tu niezwykle ważne, bowiem integrując różne obszary gospodarki i życia społecznego, turystyka wpływa na wzrost dochodów, pobudzanie i rozwój przedsiębiorczości, tworzenie nowych miejsc pracy oraz poprawę jakości życia mieszkańców (*Strategia Rozwoju...*, 2016). Turystyka stanowi też jeden z podstawowych czynników konkurencyjności regionu, gdyż unikatowe atuty krajobrazowo-przyrodnicze dają możliwość rozwijania różnych jej form: agroturystyki, turystyki zimowej, turystyki aktywnej (Karbownik, 2008).

Celem niniejszego opracowania jest charakterystyka usług turystycznych opartych na potencjale przyrodniczym i kulturowym regionu warmińsko-mazurskiego na przykładzie działalności Fundacji „Moda na Warmię i Mazury” i Fundacji Puszczy Rominckiej. Przedstawione zostaną usługi, których rozwój przypada na lata pracy obu wymienionych organizacji – począwszy od 2006 aż do końca ubiegłego roku kalendarzowego – 2023. Usługi te są bezpośrednio związane ze specyfiką funkcjonowania fundacji (ich celami i zadaniami) oraz takimi obszarami, na które wpłynęły w sposób pośredni (transport, nocleg, ubezpieczenia, gastronomia etc.) badane organizacje.

Potencjał usług turystycznych Warmii i Mazur

Województwo warmińsko-mazurskie to jedno z czterech największych województw w Polsce, zajmujące powierzchnię 24 173 km² (7,70% powierzchni kraju). Pod względem kryterium liczby ludności zajmuje ono 12 miejsce w kraju. Zgodnie z danymi urzędu statystycznego, w 2022 r. region zamieszkiwało 1 374 700 osób. Gęstość zaludnienia wynosiła ok. 57 osób/km², co potwierdza fakt, iż województwo od lat jest najmniej zaludnionym regionem w Polsce (*Województwo warmińsko-mazurskie...*, 2022).

Do wiodących dziedzin gospodarki województwa należy zaliczyć turystykę, produkcję zdrowej żywności, przemysł drzewny, produkcję maszyn i urządzeń, produkcję jachtów oraz ekoturystykę (*Ogólna charakterystyka województwa...*, 2016). Walory przyrodnicze, czyste środowisko oraz rozbudowana baza hotelowo-noclegowa zdecydowanie sprzyjają rozwojowi turystyki w tym regionie. Najbardziej rozwojowe centra turystyczne to: Olsztyn, Elbląg, Iława, Ostróda, Mrągowo, Mikołajki i Giżycko. Pozostałe miasta powiatowe są ośrodkami gospodarczo-usługowymi o skali regionalnej. Głównymi subregionami turystycznymi województwa, wydzielonymi na podstawie studiów do planu zagospodarowania przestrzennego, są:

- obszar I – o najwyższym reżimie gospodarowania oraz największej atrakcyjności i koncentracji zagospodarowania turystycznego (powiaty: ostródzki, olsztyński, mrągowski, piski i giżycki);
- obszar II – o wysokim reżimie gospodarowania, nierównomiernej koncentracji zagospodarowania turystycznego i wysokiej atrakcyjności (w rejonach: IIA – Elbląga, powiatu elbląskiego i braniewskiego, IIB – powiatów: iławskiego, nowomiejskiego, działdowskiego, nidzickiego, szczycieńskiego, IIC – powiatów ełckiego i olecko-gołdapskiego;

- obszar III – o wysokich walorach krajobrazowych i małym zagospodarowaniu turystycznym, obejmujący powiaty: bartoszycki, kętrzyński i lidzbarski (Burchart, Łojko, 2011).

Cechą charakterystyczną Warmii i Mazur są liczne przestrzenie zielone, jeziora i rezerwy stanowiące o unikatowym klimacie tego obszaru. Sytuacja hydrograficzna na tle ogólnej sytuacji w Polsce jest tu wyjątkowo korzystna. Grunty pod wodami zajmują 5,75% powierzchni województwa, czyli stanowią 21,03% ogólnej powierzchni wód w kraju. Dobrze rozwinięta sieć wód powierzchniowych składająca się z jezior, oczek wodnych, rzek, kanałów oraz części Zalewu Wiślanego stanowi istotny czynnik sprzyjający rozwojowi turystyki i wpływający na atrakcyjność zamieszkania (*Regionalny Program Operacyjny...*, 2007).

Lasy zajmują 787,1 tys. ha, co stanowi 8,31% gruntów leśnych w Polsce, a lesistość regionu wynosi 31,7%. Największe leśne kompleksy to Puszcza Piska, Lasy Taborskie, Puszcza Napiwodzko-Ramucka, Lasy Iławskie, Puszcza Romincka oraz Puszcza Borecka. Obszary prawnie chronione w województwie warmińsko-mazurskim stanowią niemal połowę (46,7%) powierzchni województwa, jest to 11,1% powierzchni chronionej w kraju. Stanowią je: 8 parków krajobrazowych, 110 rezerwatów, 129 użytków ekologicznych, 76 obszarów chronionego krajobrazu, 15 zespołów przyrodniczo-krajobrazowych, 1 stanowisko dokumentacyjne, 2197 pomników przyrody, 60 obszarów Natura 2000 (Żakowska, 2021).

Dzięki zachowaniu dużych obszarów leśnych, czystych kompleksów jezior oraz licznych zabytków Warmia i Mazury określane są często mianem Zielonych Płuc Polski czy Krainą Tysiąca Jezior, a mazurskie jeziora są trzecim (po Pomorzu i obszarach górskich) celem wyjazdów turystyczno-wypoczynkowych w Polsce (Stanek, 2021). Walorem regionu jest jego różnorodność kulturowa i społeczna, zwłaszcza przenikanie się w jednej przestrzeni różnych kultur i religii (wielokulturowość i wieloreligijność), co znajduje swoje odzwierciedlenie np. w charakterze zabytków sakralnych, nekropoliach, twórczości ludowej i dziedzictwie kulinarnym (*Strategia Rozwoju...*, 2016: 10).

Zdaniem I.M. Batyk (2010), specyfika wielokulturowości omawianego regionu opiera się na mozaice społeczeństw postmigracyjnych. Społeczeństwo Warmii i Mazur powstało w wyniku wielkich przemieszczeń ludności i składa się z ludzi pochodzących z różnych kultur, różnych religii, ze środowisk o różnym poziomie cywilizacyjnym, standardzie życia i umiejętności korzystania z różnych dobrodziejstw cywilizacyjnych (Batyk, 2010).

Atuty regionu sprawiają, iż jest on jednym z atrakcyjnych obszarów turystycznych Polski. Główną grupę turystów stanowią tzw. aktywni turyści, którzy w zależności od preferowanych form wypoczynku, podejmują decyzję przyjazdu do regionu. Najczęściej są to:

- turyści aktywni – żeglarze (uprawianie żeglarstwa jeziornego i zalewowego); kajakarze (spływy kajakowe szlakami wodnymi);
- turyści zdrowotni – kuracjusze (chęć poprawy zdrowia);
- turyści kulturowi – miejscy i objazdowi (poznawanie miast i miejsc istotnych historycznie; uczestnictwo w aktualnej ofercie wydarzeń i propozycjach kulturalnych) (*Strategia Rozwoju...*, 2016).

Dla każdej z grup turystów należy przygotować odpowiednie usługi z bogatą ofertą produktów, które zapewnią atrakcyjną formę spędzania czasu osobom o różnych preferencjach i zainteresowaniach. Z analizy *Strategii Rozwoju Turystyki Województwa Warmińsko-Mazurskiego* wynika, że najczęściej odwiedzane przez turystów są ośrodki miejskie regionu – Olsztyn i Elbląg – oraz miejscowości położone na Pojezierzu Mazurskim (głównie Giżycko, Mikołajki, Mrągowo, Pisz), gdzie najbardziej rozwinięta jest turystyka żeglarska i wypoczynkowa, a także Ostróda oraz Iława – główne ośrodki turystyczne Pojezierza

ławsko-Ostródzkiego (*Strategia Rozwoju...*, 2016). Analiza zasobów turystycznych pozwala wyróżnić formy turystyki, w których Warmia i Mazury wykazują największy potencjał rozwojowy. Są to turystyka: poznawcza, wypoczynkowa, kwalifikowana, zdrowotna, biznesowa oraz religijna (*Strategia Rozwoju Społeczno-Gospodarczego...*, 2013).

Wielkość i natężenie ruchu turystycznego determinują walory turystyczne regionu z całym zespołem usług i obiektów – infrastrukturą, która obejmuje m.in. bazę noclegową, żywieniową oraz zaplecze towarzyszące (Zielińska-Szczepkowska, Zabielska, 2010). Według danych GUS, region ma rozbudowaną bazę turystyczną. W 2021 r. do dyspozycji turystów pozostawało łącznie 477 obiektów zbiorowego zakwaterowania dysponujących 38 856 miejscami noclegowymi. W strukturze obiektów noclegowych największą liczbę stanowiły obiekty noclegowe krótkotrwałego zakwaterowania – 251 – i hotele – 197 (tabela 1).

Tabela 1. Wybrane dane o obiektach świadczących usługi noclegowe na Warmii i Mazurach w 2021 r.

Wyszczególnienie	Obiekt	Miejsca noclegowe	Korzystający z noclegów	Udzielone noclegi
Ogółem	477	38 856	936 454	2 561 012
Obiekty hotelowe	197	17 904	711 460	1 576 678
Obiekty krótkotrwałego zakwaterowania	251	18 168	202 296	917 126
Kempingi i pola namiotowe	29	2 784	22 698	67 208

Źródło: opracowanie własne na podstawie informacji sygnalnych: *Turystyka w województwie...* (2022)

Z danych GUS za 2021 r. wynika, że średnio na jeden obiekt turystyczny w regionie przypadało wtedy ok. 81 miejsc noclegowych, a na obiekt całoroczny przypadły 83 miejsca. Stopień wykorzystania miejsc noclegowych wynosił 31,3%, a przeciętny pobyt turysty w obiektach noclegowych obejmował blisko 3 noclegi. W tym czasie w obiektach noclegowych funkcjonowało 426 obiektów oferujących usługi gastronomiczne, z tego 177 restauracji, 134 bary i kawiarnie, 83 stołówki i 32 punkty gastronomiczne. Warto podkreślić, iż turyści zagraniczni przebywający w regionie stanowili zaledwie 4,1% wszystkich korzystających z obiektów noclegowych. Najwięcej turystów zagranicznych przyjeżdżało do województwa z Niemiec – 19,6 tys. (51,3%), Litwy – 3,5 tys. (9,0%), Ukrainy – 1,9 tys. (4,9%) i Wielkiej Brytanii – 1,7 tys. (4,6%) (*Turystyka w województwie...*, 2022).

Istnieje kilka trendów, które mogą mieć istotny wpływ na funkcjonowanie sektora usług turystycznych w regionie. Są to:

- dynamiczne zmiany w strukturze demograficznej, co w konsekwencji prowadzi do starzenia się społeczeństwa,
- zmiany w tzw. pokoleniu Z, dla którego często czas wolny, wypoczynek stają się ważniejsze aniżeli praca czy kariera zawodowa (zachowanie work life balance jest priorytetem),
- rosnąca zamożność społeczeństwa, co wprost przekłada się na większe wymagania potencjalnych konsumentów usług turystycznych,
- wzrost znaczenia bezpieczeństwa i wygody w wyborze ofert turystycznych,
- wykorzystywanie Internetu do planowania i zakupu usług turystycznych,
- wzrost znaczenia turystyki kongresowej (*Ścieżki rozwoju...*, 2023).

Usługi turystyczne w regionie realizowane są na podstawie przepisów ustawy o Polskiej Organizacji Turystycznej (Dz.U. 2023, poz. 1608), która stworzyła ramy organizacyjne współpracy jednostek samorządu terytorialnego (na poziomie regionalnym i lokalnym) z przedsiębiorstwami turystycznymi, organizacjami pozarządowymi i innymi partnerami gospodarki usług turystycznych (Zawadzka, 2014). W 2003 r. powstała Warmińsko-Mazurska Regionalna Organizacja Turystyczna, która jako stowarzyszenie zajmuje się promowaniem usług turystycznych w regionie m.in. przez: budowę wizerunku regionu jako atrakcyjnego turystycznie, promocję regionu na rynku krajowym i rynkach zagranicznych, tworzenie płaszczyzny współpracy pomiędzy podmiotami gospodarczymi działającymi w turystyce a organami administracji publicznej, prowadzenie Wojewódzkiego Centrum Informacji Turystycznej, koordynację działań na rzecz rozwoju turystyki w regionie oraz tworzenie regionalnego systemu informacji turystycznej i włączenie go w system ogólnokrajowy (*Warmińsko-Mazurska Regionalna Organizacja...*, 2024).

Warto pokreślić, iż na terenie województwa warmińsko-mazurskiego funkcjonuje ponad 40 punktów Informacji Turystycznych (IT), które dysponują bieżącymi informacjami o lokalnych atrakcjach turystycznych, usługach noclegowych, gastronomicznych, kulturalnych, szlakach pieszych i ścieżkach rowerowych oraz o aktualnych wydarzeniach w regionie. Prowadzą one sprzedaż biletów miejscowej komunikacji lub na wydarzenia kulturalne, małe galerie sztuki i wypożyczalnie rowerów. Większość punktów IT zostało przystosowanych do potrzeb osób niepełnosprawnych (*Informacja Turystyczna...*, 2024).

Założenia badawcze

Badania koncentrowały się na próbie odpowiedzi na następujące pytanie główne: Jak przedstawia się charakterystyka usług turystycznych na Warmii i Mazurach na przykładzie działalności Fundacji „Moda na Warmię i Mazury” i Fundacji Puszczy Rominckiej?

Wyróżniono następujące pytania szczegółowe: Jakiego rodzaju usługi wprowadzono i rozwinęto za pośrednictwem działalności wybranych fundacji? Jakie były przyczyny i sposób wprowadzenia usług? Jakie znaczenie mają usługi w funkcjonowaniu turystyki na terenie Warmii i Mazur – jakie uzasadnienia w tym zakresie przedstawiane są w dokumentach?

Badania przeprowadzono metodą analizy źródeł wtórnych, którą K. Rubacha (2016) definiuje jako przeszukiwanie zastanych danych, tworzących określone zbiory, będące materialnymi śladami ludzkiej działalności. W ten sposób informacje, wydobyte ze źródeł, składają się na teksty, a te dopiero podlegają analizie. Powstałe przekazy rozpoznawalne są w perspektywie jawnej – zmienne obserwowalne – i ukrytej – zmienne nieobserwowalne.

W niniejszych badaniach dobór próby był celowy. Źródła wtórne stanowią sprawozdania z poszczególnych lat działalności fundacji (2006–2023), programy realizowanych przedsięwzięć z zakresu turystyki oraz dokumentacja odnosząca się do uruchomionych usług w ramach pracy fundacji w województwie warmińsko-mazurskim. Wśród tych źródeł do zmiennych jawnych należały poszczególne usługi turystyczne: transportowe, noclegowe, informacyjne, gastronomiczne, organizatorskie, przewodnickie, pilotażu, rekreacyjne i sportowe, ubezpieczeniowe, kulturalno-rozrywkowe, infrastruktury lokalnej i handlowe. Zmienne ukryte skupiały się zaś na: przyczynach, sposobie uruchomienia i znaczeniu poszczególnych usług w funkcjonowaniu turystyki na obszarze Warmii i Mazur zapisanych w analizowanych dokumentach.

Zgromadzony materiał badawczy został poddany kołowej redukcji, reprezentacji i weryfikacji danych. Do jego skrócenia posłużyły kategorie analityczne – przyjęte według problemów badawczych i warstwowego doboru jednostek. To umożliwiło zidentyfikowanie elementów składających się na kontekst danych. Weryfikację danych oparto na indukcji analitycznej, tzn. konfrontacji hipotez z przypadkami na badanym obszarze. Jednocześnie kody teoretyczne odnosiły się do stwierdzeń, iż fundacje przyczyniły się do rozwoju nie wszystkich usług turystycznych ze względu na swoją specyfikę działalności. Natomiast w analizowanych dokumentach największe znaczenie przypisywano usługom determinującym funkcjonowanie fundacji – wynikającym z celów statutowych i misji. Powody zaś uruchomienia usług turystycznych zależne były od specyfiki kulturowo-przyrodniczej Warmii i Mazur oraz zadań określonych w podstawowych założeniach pracy fundacji. Sposoby uruchomienia usług turystycznych zatem wynikały z zasobów fundacji i możliwości wsparcia lokalnych instytucji i mass mediów.

Fundacja „Moda na Warmię i Mazury”

Fundacja „Moda na Warmię i Mazury” rozpoczęła swoją działalność w 2013 r. w Ługwałdzie, gminie Dywity, pod Olsztynem. W skład Rady Fundacji wchodzi lokalni działacze, którzy swoje życie zawodowe zwiążali z pracą na rzecz województwa warmińsko-mazurskiego w zakresie społeczno-kulturalnym i przyrodniczym. Hasło promocyjne Fundacji brzmi: „Poznaj najciekawsze miejsca, imprezy i atrakcje turystyczne w dźwięku i obrazie!” (E-ncyklopedia Warmii i Mazur, 2015).

Do celów statutowych organizacji należą działania skupiające się na szeroko pojętych obszarach społeczno-kulturalnych, pomocowych i turystycznych, takich jak:

- pomoc społeczna, w tym praca na rzecz zmniejszania bezrobocia oraz reintegracja, integracja zawodowa i społeczna; wsparcie rodzin i osób znajdujących się w trudnej sytuacji życiowej, a także wyrównywanie ich szans, czy też propagowanie aktywizacji zawodowej oraz zatrudniania osób zagrożonych utratą pracy lub pozostających bez pracy;
- przeciwdziałanie przemocy i uzależnieniom, aktywizacja seniorów oraz integracja i edukacja międzypokoleniowa;
- praca charytatywna w społeczności lokalnej;
- rozwój świadomości oraz upowszechnianie tradycji narodowej – obywatelskiej – kulturowej; działania na rzecz wolności i ochrony praw człowieka, swobód obywatelskich oraz demokracji;
- równe prawa kobiet i mężczyzn i jednocześnie podkreślenie roli kobiet w życiu publicznym;
- rozwój gospodarczy, przedsiębiorczości i techniki, innowacyjność, z równoczesnym wdrażaniem nowości technicznych w gospodarce;
- informatyzacja regionu Warmii i Mazur oraz rozwój infrastruktury w województwie warmińsko-mazurskim;
- aktywizacja społeczności lokalnej, w tym prowadzenie działalności w zakresie pomnażania i ochrony dziedzictwa kulturowego i dziedzictwa przyrodniczego;
- organizacja różnych form pozaszkolnej pracy z dziećmi i młodzieżą;
- rozwój turystyki i krajoznawstwa w województwie warmińsko-mazurskim oraz promocja regionu Warmii i Mazur na arenie ogólnopolskiej i międzynarodowej;

- działalność w obszarze integracji europejskiej i międzynarodowej oraz wspieranie Polaków mieszkających za granicą (Fundacja „Moda na Warmię i Mazury”, 2013).

Przedstawione zadania realizowane są za pośrednictwem wielu projektów szkoleniowych, kursów kwalifikacyjnych i kompetencyjnych, a także warsztatów, debat oraz konferencji, wystaw i konkursów dotyczących regionu, czy też seminariów w środowisku akademickim i wymian międzynarodowych. Fundacja jest organizatorem koncertów, imprez kulturalnych, turystycznych i integracyjnych promujących region. Uczestniczy w redagowaniu serwisów internetowych propagujących piękno kulturowo-przyrodnicze Warmii i Mazur. Prowadzi również działalność radiową, telewizyjną i filmową, w której porusza tematykę lokalną (opisując i ukazując najpiękniejsze miejsca i atrakcje turystyczne regionu). Współpracuje z mediami o zasięgu regionalnym, ogólnopolskim i polonijnym, a także z krajowymi i zagranicznymi organizacjami turystycznymi oraz władzami rządowymi, samorządowymi i organizacjami pozarządowymi. Tworzy produkty promocyjne, edukacyjne, terapeutyczne oraz wdrożeniowo-innowacyjne (E-ncyklopedia Warmii i Mazur, 2015).

Fundacja Puszczy Rominckiej

Fundacja Puszczy Rominckiej powstała w 2006 r. w Żytkiejmach, w powiecie gołdapskim, w gminie Dubeninki. Jej założyciele i pracownicy zawodowo i społecznie związani są z ochroną przyrody i kulturą, zwłaszcza z aktywizacją społeczności lokalnej w tym zakresie na terenie Parku Krajobrazowego Puszczy Rominckiej (Portal organizacji pozarządowych, 2024). W 2012 r. Fundację nagrodzono medalem „Za Zasługi dla Powiatu Gołdapskiego”, a w 2013 r. została ona laureatem konkursu „Godni Naśladowania” w kategorii na najlepszą inicjatywę województwa warmińsko-mazurskiego o zasięgu międzynarodowym (Gmina Dubeninki, 2014).

Wśród jej podstawowych celów statutowych należy wyróżnić:

- organizowanie i wspieranie pracy na rzecz ochrony środowiska naturalnego oraz wzrostu świadomości ekologicznej społeczności regionu,
- realizację przedsięwzięć z zakresu dziedzictwa kulturowego regionu, w tym tradycji i obyczajów,
- wspieranie współczesnej kultury i sztuki, również o zasięgu lokalnym,
- propagowanie i rozwój turystyki przyjaznej środowisku, w tym pomoc i aktywizowanie środowisk lokalnych działających na rzecz turystyki regionalnej (Fundacja Puszczy Rominckiej, 2024).

Fundacja jest organizatorem wielu projektów i przedsięwzięć z zakresu:

- edukacji ekologicznej, w tym tworzenia infrastruktury do kształtowania świadomości dziedzictwa przyrodniczego regionu; organizacji zajęć terenowych, czasu wolnego dzieci i młodzieży oraz akcji edukacyjnych, takich jak: „Ferie z przyrodą” i „Ekowakacje”; organizowania konferencji, seminariów, warsztatów;
- ochrony przyrody, skupiającej się na inwestycjach proekologicznych, polegających na budowie oczyszczalni ścieków i polepszaniu małej retencji wodnej, a także prowadzeniu różnorodnych inwentaryzacji oraz opracowań przyrodniczych (np. metoda rekultywacji jeziora Gołdap, plan lokalizacji elektrowni wiatrowych w gminie Dubeninki).

Odbiorcami działań Fundacji są: Straż Graniczna, leśnicy, służba ochrony przyrody, dzieci i młodzież przede wszystkim z powiatu gołdapskiego oraz turyści indywidualni

i grupy zorganizowane (Gmina Dubeninki, 2014).

Fundacja Puszczy Rominckiej współdziała z instytucjami w kraju i za granicą. Teren jej głównej działalności (Puszcza Romincka) znajduje się pomiędzy granicą polsko-rosyjską, a od wschodu przylega do Litwy. W związku z tym jej partnerami są organizacje z Litwy i Rosji. Do 2022 r. Fundacja angażowała się we współpracę transgraniczną w obwodzie królewieckim (kaliningradzkim). Do jej partnerów należały: służby ochrony przyrody, pracownicy administracji, organizacje pozarządowe. Prowadziła konferencje i szkolenia w Polsce i w obwodzie królewieckim (kaliningradzkim), a jej wydawnictwa edukacyjne ukazywały się w języku polskim i rosyjskim (Gmina Dubeninki, 2014).

Organizacja prowadzi również projekty rozwojowe na terenie Wschodniego Kazachstanu, Ukrainy oraz Mołdawii. Dotychczas wybudowano i wyposażono centrum edukacyjne przy Parku Narodowym Katon-Karagay oraz utworzono drużynę strażaków-ochotników przy Nadleśnictwie Markakol (wyposażoną w sprzęt pożarniczy oraz samochód gaśniczy). Fundacja organizowała szkolenia dla pracowników służby ochrony przyrody oraz organizacji pozarządowych współpracujących z Parkiem Narodowym Katon-Karagay z zakresu pozyskiwania funduszy zewnętrznych oraz zakładania organizacji pozarządowych, a także metodyki edukacji ekologicznej. Prowadzono kursy z funkcjonowania Ochotniczej Straży Pożarnej oraz udzielania pierwszej pomocy, czy też powrotu do altajskiego pszczelarstwa (Portal organizacji pozarządowych, 2024). Natomiast na terenie Ukrainy, w latach 2021-2022, przeprowadzono projekt skierowany do służby leśnej, odnoszący się do problematyki edukacji ekologicznej i ochrony przyrody w partnerstwie Narodowego Leśnotechnicznego Uniwersytetu Ukrainy we Lwowie (finansowany z Programu RITA Przemiany w Regionie). W latach 2020-2022 Fundacja była inicjatorem uruchomienia Polskiego Centrum Międzymorza w Sculeni w Mołdawii, w ramach którego przygotowano dla mniejszości polskiej sale: biblioteczną, konferencyjno-warsztatową, muzealną, zaplecze gospodarczo-sanitarne oraz poprawiono stan budynku i terenu wokół niego (Zarząd Fundacji Puszczy Rominckiej, 2020; Zarząd Fundacji Puszczy Rominckiej, 2021).

Charakterystyka usług turystycznych – wyniki badań

Na podstawie analizy źródeł wtórnych można wskazać podstawowe rodzaje usług turystycznych w województwie warmińsko-mazurskim, które uległy rozwojowi za pośrednictwem Fundacji „Moda na Warmię i Mazury” oraz Fundacji Puszczy Rominckiej, a także takie, do których rozpowszechnienia i wzrostu działalność organizacji przyczyniła się w sposób pośredni (tabele 2 i 3).

Fundacja „Moda na Warmię i Mazury” realizuje wiele przedsięwzięć determinujących usługi informacyjne. Należą do nich m.in. konkursy w ramach cyklicznego projektu (od 2017 r.) „Natura bez granic”, mające na celu tworzenie filmów i plakatów edukacyjnych promujących walory przyrodnicze, historyczne oraz kulturowe regionu Warmii i Mazur. Skierowane są one do różnych grup wiekowych, w tym dzieci i młodzieży z województwa warmińsko-mazurskiego. Fundacja współpracuje w tej przestrzeni z lokalnymi stacjami radiowymi, telewizją państwową i prywatną. Jednocześnie wydaje muzyczne przewodniki po Warmii i Mazurach – w formie reportaży radiowych oraz udostępnia (nieodpłatnie) – za pośrednictwem swojej strony internetowej różne rodzaje przewodników turystycznych opisujących region oraz wspiera rozwój portali internetowych (redaguje i ocenia)

zajmujących się Warmią i Mazurami i jej walorami w perspektywie edukacyjnej, popularyzatorskiej, ekonomii społecznej i turystyki. Tworzy produkty społeczno-turystyczne, takie jak „Wpływ przez Olsztyn” (2016 r.), gdzie pasjonaci Warmii i Mazur, lokalni działacze przedstawiają piękno przyrody w inny, niekonwencjonalny sposób.

W zakresie usług organizatorskich prowadzi wypoczynek dla dzieci i młodzieży w postaci obozów i kolonii, w ramach których wykorzystuje potencjał tkwiący w lokalnych:

- ośrodkach wypoczynkowych, agroturystykach i pensjonatach mogących przyjąć grupy zorganizowane,
- firmach transportowych zajmujących się przewozem dzieci i młodzieży,
- przedsiębiorstwach gastronomicznych trudniących się żywieniem zbiorowym, w tym cateringiem,
- przewodników i pilotach wycieczek, których współpraca jest stałym elementem podczas realizacji edukacyjnej części wypoczynku letniego,
- przedstawicielach ubezpieczeniowych pomagających w zapewnieniu bezpieczeństwa dzieciom i młodzieży biorącej udział w obozach i koloniach.

W ten sposób nie tylko umożliwia rozwój i wzrost konkurencyjności ofert skierowanych do uczniów szkół podstawowych i ponadpodstawowych, ale również wspomaga stabilność firm w województwie warmińsko-mazurskim i profesjonalizm ich usług.

W aspekcie kulturalno-rozrywkowym działalność Fundacji ukierunkowana jest na organizację wystaw na terenie Olsztyna we współpracy z Uniwersytetem Warmińsko-Mazurskim oraz instytucjami kulturalnymi, takimi jak biblioteki, galerie, muzea. Tematyką tych przedsięwzięć, skierowanych do wszystkich grup wiekowych odwiedzających Warmię i Mazury, jest dziedzictwo przyrodnicze i kulturowe regionu. Twórcami natomiast są:

- artyści związani z województwem,
- dzieci oraz młodzież szkolna przygotowująca prace w ramach ogłaszanych przez fundację konkursów.

Wystawy realizowane są przy okazji festynów, koncertów i imprez społeczno-kulturalnych, których współorganizatorem jest Fundacja. Są to m.in.: „Międzynarodowy Dzień Ziemi”; „Gala Kobiet Sukcesu Warmii i Mazur”; „Natura bez granic”; lokalne pikniki i imprezy sportowe promujące wsie i miasteczka województwa; przedsięwzięcia kulturalne realizowane przez Centrum Edukacji i Inicjatyw Kulturalnych w Olsztynie (letnie warsztaty leśne, cykliczna prezentacja dorobku regionalnych artystów ludowych).

Na podstawie analizy zgromadzonego materiału należy stwierdzić, iż Fundacja Puszczy Rominckiej w sposób bezpośredni rozwija informacyjne usługi turystyczne poprzez przygotowywanie filmów edukacyjnych i wydawanie broszur o tematyce związanej z płazami i nietoperzami zamieszkującymi teren Parku Puszczy Rominckiej.

Fundacja Puszczy Rominckiej jest organizatorem wypoczynku dla dzieci i młodzieży, zajęć plenerowych i stacjonarnych, przez co przyczynia się do wzrostu usług organizatorskich oraz poprawia jakość, profesjonalizm i konkurencyjność ofert z zakresu transportu grup zorganizowanych, również noclegu w hotelach, pensjonatach i agroturystyce oraz gastronomii i żywienia zbiorowego, a także przewodnictwa i pilotażu wykorzystywanego w trakcie wycieczek edukacyjnych dla uczestników obozów i kolonii oraz wyjazdów zorganizowanych i ubezpieczeń społecznych.

Tabela 2. Rodzaje usług turystycznych uruchomionych i prowadzonych przez Fundację „Moda na Warmię i Mazury” w latach 2013–2023

Rodzaje usług	Uruchomionych i prowadzonych bezpośrednio	Uruchomionych i prowadzonych pośrednio
Usługi transportowe	–	współpraca z firmami transportowymi w regionie
Usługi noclegowe	–	współpraca z lokalnymi przedsiębiorcami
Usługi informacyjne	– filmy promujące region – konkursy na filmy i plakaty przedstawiające piękno Warmii i Mazur – propagowanie i tworzenie e-przewodników	– wsparcie portali internetowych o tematyce regionalnej: redakcja i ocena
Usługi gastronomiczne	–	współpraca z lokalną gastronomią
Usługi organizatorskie	wypoczynek dla dzieci i młodzieży	–
Usługi przewodnickie	–	współpraca z lokalnymi przewodnikami
Usługi pilotażu	–	współpraca z pilotami wycieczek z regionu
Usługi ubezpieczeniowe	–	współpraca z lokalnymi przedstawicielami ubezpieczeniowymi
Usługi kulturalno-rozrywkowe	współorganizacja wystaw, festynów, imprez społeczno-kulturalnych, koncertów	–

Źródło: opracowanie własne

Fundacja w największym stopniu realizuje przedsięwzięcia determinujące działalność turystyczną w obszarze rekreacyjno-sportowym. Prowadzi projekty finansowane ze środków Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej, które chronią dziedzictwo przyrodnicze regionu. Zajmuje się:

- ochroną płazów,
- poprawą warunków hibernacji nietoperzy na terenie Parku Krajobrazowego Puszczy Rominckiej i Lasu Kumiecie (Północny Korytarz Ekologiczny),
- ochroną dystroficznego zbiornika wodnego na terenie Parku Krajobrazowego Puszczy Rominckiej (remont zastawki na starym rowie melioracyjnym),
- odtwarzaniem zbiorników wodnych dla płazów na terenie Parku Krajobrazowego Puszczy Rominckiej,
- tworzeniem zbiorników wodnych na obszarze Wielkich Jezior Mazurskich i Północnego Korytarza Ekologicznego,
- budową zimowisk dla płazów w Parku Krajobrazowym Puszczy Rominckiej i na terenie Wielkich Jezior Mazurskich (Północny Korytarz Ekologiczny).

Fundacja włącza się również w przestrzeń usług kulturalno-rozrywkowych, gdzie

współtworzy i współorganizuje imprezy turystyczne w regionie, w tym w szczególności odbywające się w Parku Krajobrazowym Puszczy Rominckiej, takie jak Ogólnopolski Dzień Parków Krajobrazowych. Wykonuje ekspozycje w ramach ścieżek edukacyjnych znajdujących się we wspomnianym już parku przede wszystkim odnoszące się do tematyki łąz, nietoperzy i torfowisk. Uczestniczy w organizacji konkursów o problematyce ekologicznej skierowanych do dzieci i młodzieży z terenu województwa warmińsko-mazurskiego jak również turystów odwiedzających Park Krajobrazowy Puszczy.

Tabela 3. Rodzaje usług turystycznych uruchomionych i prowadzonych przez Fundację Puszczy Rominckiej w latach 2006-2023

Rodzaje usług	Uruchomionych i prowadzonych bezpośrednio	Uruchomionych i prowadzonych pośrednio
Usługi transportowe	-	współpraca z firmami transportowymi w regionie
Usługi noclegowe	-	współpraca z lokalnymi przedsiębiorcami
Usługi informacyjne	filmy edukacyjne broszury edukacyjne	-
Usługi gastronomiczne	-	współpraca z lokalną gastronomią
Usługi organizatorskie	wypoczynek dla dzieci i młodzieży zajęcia plenerowe i stacjonarne	-
Usługi przewodnickie	-	współpraca z lokalnymi przewodnikami
Usługi pilotażu	-	współpraca z pilotami wycieczek z regionu
Usługi rekreacyjne i sportowe	ochrona zagrożonych gatunków wsparcie Parku Krajobrazowego Puszczy Rominckiej w zakresie ochrony dziedzictwa przestrzeni lasu i bagien na terenie Parku	-
Usługi ubezpieczeniowe	-	współpraca z lokalnymi przedstawicielami ubezpieczeniowymi
Usługi kulturalno-rozrywkowe	ekspozycje edukacyjne z zakresu ekologii współorganizacja imprez turystycznych konkursy edukacyjne	-

Źródło: opracowanie własne

Za przyczyny uruchomienia i rozwoju usług analizowanych fundacji należy uznać ukonstytuowane w ich dokumentach założycielskich (celach statutowych; zadaniach, misji), obszary działalności ukierunkowane na pomnażanie, ochronę oraz propagowanie dziedzictwa kulturowego i przyrodniczego regionu Warmii i Mazur; walorów naturalnych, tradycji oraz historii województwa warmińsko-mazurskiego.

W przypadku Fundacji „Moda na Warmię i Mazury” usługi informacyjne, organizatorskie, kulturalno-rozrywkowe wprowadzane są w porozumieniu z lokalnymi mediami

radiowymi, telewizyjnymi, z wykorzystaniem stron Internetowych i często wynikają z prowadzonej współpracy z regionalnymi centrami bibliotecznymi, kulturalnymi, edukacyjnym i informatycznymi. Mass media stały się tutaj sposobem na promocję województwa warmińsko-mazurskiego oraz źródłem inspiracji. Jako przykład należy podać cykl reportaży filmowych „Wpływ przez Warmię” – gdzie okiem pływaczki i komentatorki przedstawione jest piękno warmińskich jezior – oraz „Wymarzony dom na Warmii i Mazurach”, gdzie narratorzy koncentrują się na wyjątkowości tradycyjnej warmińskiej zabudowy.

Do głównego sposobu wprowadzania usług turystycznych w zakresie informacyjnym i kulturalno-rozrywkowym należy przekaz filmowy udostępniany za pośrednictwem mediów społecznościowych, kanału YouTube oraz telewizji lokalnej. Usługi organizatorskie natomiast kierowane są do społeczności lokalnej w formie ofert wypoczynku dla dzieci i młodzieży za pomocą dostępnych kanałów informacyjnych: plakatów w ośrodkach kultury i placówkach edukacyjnych oraz strony kuratorium oświaty.

Ponadto na podstawie dokumentów należy stwierdzić, iż Fundacja upatruje w rozwoju usług turystycznych szansę na aktywizację społeczności lokalnych wsi i miasteczek – zarówno w kontekście ekonomii społecznej, jak i kształtowania obywatelskości, edukacji regionalnej i kompetencji miękkich. Poprzez działania proturystyczne wpływa na politykę ekologiczną prowadzoną na Warmii i Mazurach.

Przedstawiciele Fundacji Puszczy Rominckiej podejmują działania na rzecz rozwoju turystyki, które ściśle związane są z: ochroną środowiska naturalnego, w tym szerzeniem wiedzy ekologicznej; kształtowaniem świadomości wszystkich grup wiekowych w zakresie dziedzictwa przyrodniczego; upowszechniania walorów naturalnych województwa warmińsko-mazurskiego. Do specyficznego sposobu promocji regionu, jego przyrody, historii i atrakcji turystycznych należy edukacja poprzez usługi informacyjne, organizatorskie, rekreacyjne i sportowe oraz kulturalno-rozrywkowe. Fundacja skupia się również na pracy na rzecz dziedzictwa naturalnego na obszarze: Parku Krajobrazowego Puszczy Rominckiej, Wielkich Jezior Mazurskich oraz Lasu Kumiecie – Północnego Korytarza Ekologicznego.

Głównym sposobem wprowadzania i rozwoju usług turystycznych w zakresie informacyjnym przez Fundację Puszczy Rominckiej jest przygotowywanie tablic edukacyjnych dla Parku Puszczy Rominckiej oraz przewodników po regionie udostępnionych za pomocą YouTube. Do przykładowych można zaliczyć tablice o nietoperzach oraz przewodnik „Z muzyką przez Mazury”. Usługi organizatorskie, rekreacyjne i sportowe a także kulturalno-rozrywkowe eksponowane są za pomocą działań edukacyjnych: kolonii oraz półkolonii, a także wycieczek i warsztatów np. „Letnie lekcje przyrodnicze”. Informacje o nich przekazywane są dla społeczności lokalnej za pomocą strony internetowej organizacji oraz Parku Puszczy Rominckiej.

Analizowane źródła wtórne wskazują na szerokie znaczenie podejmowanych działań przez opisywane fundacje w zakresie funkcjonowania usług i produktów turystycznych na Warmii i Mazurach. Obszar ten obfituje w walory przyrodnicze, kulturowe i historyczne, a ich ochrona i pomnażanie zapisane są w podstawowych zadaniach obu organizacji. Jednocześnie wśród rezultatów programów oraz założeń wprowadzanych usług turystycznych przedstawiciele fundacji określają wzrost konkurencyjności i specjalizacji oraz rozwój sieci baz wypoczynkowych dla dzieci i młodzieży, a także regionalnej gastronomii i form zbiorowego żywienia oraz grup skupiających przewodników specjalizujących się w wycieczkach i pilotażu ukierunkowanych na młodsze grupy wiekowe. Obie fundacje wprost stwierdzają, że dzięki podejmowanym przez nich działaniom dojdzie do zwiększenia bazy wzajemnie

się wspierających i promujących, wyspecjalizowanych przedstawicieli usług turystycznych. W związku z tym województwo warmińsko-mazurskie stanie się chętniej odwiedzanym miejscem przez turystów indywidualnych, zorganizowanych, krajowych i zagranicznych; obszarem z odpowiednio przygotowanym zapleczem turystycznym.

Podsumowanie

W Polsce funkcjonuje wiele fundacji i stowarzyszeń koncentrujących swoje działania na zwiększeniu jakości usług turystycznych świadczonych na terenie całego kraju lub na obszarze poszczególnych województw.

W nurt tej działalności wpisują się analizowane fundacje, które poprzez swoje inicjatywy wykorzystując, chronią i promują walory naturalne, ekologię i tradycje związane z wielokulturowym województwem warmińsko-mazurskim. Propagują one dziedzictwo przyrodniczo-kulturowe Warmii i Mazur w zakresie turystyki i rekreacji. W sposób bezpośredni tworzą oraz poprawiają jakość i zakres usług turystycznych przez realizację wypoczynku dzieci i młodzieży oraz wydawanie broszur informacyjnych i przewodników. Organizują konkursy i wystawy, a także partycypują w lokalnych przedsięwzięciach społecznych i kulturalnych, czy też dbają o różne gatunki zwierząt, ptaków, płazów, ptaków oraz roślinności.

Pośrednio natomiast oddziałują na:

- wzbogacanie bazy rekreacyjno-wypoczynkowej w regionie Warmii i Mazur;
- promowanie aktywnych form wypoczynku; przedsiębiorczość turystyczną, w tym agroturystyczną, hotelarską, gastronomiczną, transportową w województwie warmińsko-mazurskim;
- możliwości wykorzystania potencjału przewodników i pilotów wycieczek w zakresie pracy z turystą indywidualnym i zorganizowanym;
- promowanie bazy kulturalno-rozrywkowej znajdującej się w regionie oraz wprowadzanie nowych rozwiązań i innowacji technologicznych jako formy przyciągającej turystów krajowych i zagranicznych;
- tworzenie sieci wsparcia i współpracy przedstawicieli usług turystycznych na Warmii i Mazurach;
- podnoszenie kwalifikacji pracowników obszarów turystyki i rekreacji;
- wzrost poziomu zadowolenia klientów korzystających z usług turystycznych.

W związku z tym, że temat usług turystycznych jest niezwykle istotny w budowaniu nowoczesnej gospodarki Warmii i Mazur, badania w kolejnych latach będą poszerzane o: wywiady jakościowe z przedstawicielami opisywanych fundacji oraz o analizę działalności innych organizacji oddziałujących na rozwój turystyki na terenie Warmii i Mazur.

Literatura

References

- Batyk, I.M. (2010). Wpływ złożoności kulturowej na dziedzictwo kulinarne Warmii i Mazur. W: E. Puchnarewicz (red.), *Wielokulturowość w turystyce*. Warszawa: Wydawnictwo LIBRON – Filip Lohner.
- Burchart, R., Łojko, M. (2001). Turystyka jako czynnik rozwoju wiejskiego rynku pracy i przedsiębiorczości na Warmii i Mazurach. *Turystyka i Rekreacja*, 7(1), 103-113.
- E-ncyklopedia Warmii i Mazur. (2015; 2024, 14 kwietnia). *Fundacja „Modana Warmię i Mazury”*. Pozyskano z: http://encyklopedia.warmia.mazury.pl/index.php/Fundacja_Moda_na_Warmi%C4%99_i_Mazury

- Fundacja „Moda na Warmię i Mazury”. (2013; 2024, 14 kwietnia). *Cele Fundacji*. Pozyskano z: <https://fundacjamwm.pl/>
- Fundacja Puszczy Rominckiej. (2024, 25 kwietnia). *O Fundacji*. Pozyskano z: <https://pkpr.warmia.mazury.pl/fpr/>
- Gmina Dubeninki. (2014). *Plan odnowy miejscowości Żytkiejmy na lata 2014–2021*.
- Informacja Turystyczna na Warmii i Mazurach. (2024, 10 marca). Pozyskano z: <https://mazury.travel/punkty-informacji-turystycznej/>
- Karbownik, K. (2008). Turystyka w województwie warmińsko-mazurskim stan obecny i perspektywy rozwoju. *Roczniki Nauk Rolniczych*, seria G, 95(3/4), 91-100.
- Ogólna charakterystyka Województwa Warmińsko-Mazurskiego. (2016; 2024, 14 kwietnia). Pozyskano z: https://bip.warmia.mazury.pl/1/1065_ogolna-charakterystyka-województwa-warmińsko-mazurskiego.html
- Portal organizacji pozarządowych. (2024, 8 lutego). *Fundacja Puszczy Rominckiej*. Pozyskano z: <https://spis.ngo.pl/156768-fundacja-puszczy-rominckiej>
- Regionalny Program Operacyjny Warmia i Mazury na lata 2007–2013. (2007). Olsztyn: Zarząd Województwa Warmińsko-Mazurskiego.
- Stanek, D. (2021). Agroturystyka w rozwoju przestrzennym pogranicza Warmii i Mazur. Studium przypadku Świerkocina. *Przeźreń/Urbanistyka/Architektura*, 1, 129–156. DOI: <https://doi.org/10.37705/PUA/1/2021/010>
- Strategia Rozwoju Społeczno-Gospodarczego Województwa Warmińsko-Mazurskiego do roku 2025. (2013). Olsztyn: Zarząd Województwa Warmińsko-Mazurskiego.
- Strategia Rozwoju Turystyki Województwa Warmińsko-Mazurskiego do roku 2025. (2016). Olsztyn: Departament Turystyki i Promocji Regionu, Urząd Marszałkowski Województwa Warmińsko-Mazurskiego.
- Ścieżki rozwoju w sektorze turystyki. (2023; 2024, 14 kwietnia). Pozyskano z: <https://www.parp.gov.pl/component/content/article/84550:sciezki-rozwoju-w-sektorze-turystyki>
- Turystyka w województwie warmińsko-mazurskim w 2021 r. (2022). Olsztyn: Urząd Statystyczny w Olsztynie.
- Ustawa o Polskiej Organizacji Turystycznej z dnia 25 czerwca 1999 r. (Dz.U. 2023, poz. 1608).
- Województwo warmińsko-mazurskie w liczbach. (2022). Olsztyn: Wojewódzki Urząd Statystyczny.
- Zarząd Fundacji Puszczy Rominckiej. (2020; 2024, 14 kwietnia). *Sprawozdanie z działalności Fundacji Puszczy Rominckiej*. Pozyskano z: <https://pkpr.warmia.mazury.pl/sprawozdania/>
- Zarząd Fundacji Puszczy Rominckiej. (2021; 2024, 14 kwietnia). *Sprawozdanie z działalności Fundacji Puszczy Rominckiej*. Pozyskano z: <https://pkpr.warmia.mazury.pl/sprawozdania/>
- Zawadzka, M. (2014). Rola i zadania regionalnych organizacji turystycznych na przykładzie województwa mazowieckiego. *Zeszyty Naukowe. Turystyka i Rekreacja*, 2(14), 31–43.
- Zielińska-Szczepkowska, J., Zabielska, I. (2010). Atrakcyjność turystyczna województwa warmińsko-mazurskiego w sezonie letnim 2008 w opinii turystów. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego We Wrocławiu*, 111, 897–908.
- Żakowska, B. (2021). *Informacja o ruchu turystycznym w województwie warmińsko-mazurskim w 2020 roku*. Olsztyn: Urząd Marszałkowski Województwa Warmińsko-Mazurskiego w Olsztynie, Departament Turystyki i Sportu.
- Warmińsko-Mazurska Organizacja Turystyczna. (2024, 15 kwietnia). Pozyskano z: <https://wmrot.org/o-w-m-rot>

Kinga Lisowska, dr, Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie, Wydział Nauk Społecznych, Instytut Nauk Pedagogicznych, Katedra Pedagogiki Ogólnej i Opiekuńczej. Zajmuje się problematyką naukowo-badawczą z zakresu: dziejów oświaty polskiej, edukacji regionalnej i pedagogiki chrześcijańskiej. Autorka, współautorka monografii i publikacji naukowych z dziejów oświaty i wychowania oraz dziedzictwa kulturowego regionu Warmii i Mazur. Członek Zarządu Polskiego Towarzystwa Historycznego Oddział w Olsztynie, odpowiedzialny za upowszechnianie i edukację regionalną i obywatelską w województwie warmińsko-mazurskim.

Kinga Lisowska, PhD, University of Warmia and Mazury in Olsztyn, Faculty of Social Sciences, Institute of Pedagogical Sciences, Department of General and Caring Pedagogy. She deals with academic and research issues in the field of the history of Polish education, regional education and Christian pedagogy. Author and co-author of monographs and other academic publications on the history of education and the raising of children, as well as the cultural heritage of Warmia and Mazury. Member of the Board of the Polish Historical Society, Olsztyn Branch, responsible for the dissemination of knowledge, and regional and civic education in the Warmian-Masurian Voivodeship.

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-8404-4363>

Adres/Address:

Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie
Wydział Nauk Społecznych
Instytut Nauk Pedagogicznych
ul. Dybowskiego 13
10-723 Olsztyn, Poland
e-mail: kinga.lisowska@uwm.edu.pl

Majka Łojko, dr, Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie, Wydział Nauk Ekonomicznych, Instytut Ekonomii i Finansów, Katedra Polityki Gospodarczej. Zajmuje się problematyką naukowo-badawczą z obszaru ekonomii społecznej, rynku pracy i systemu pomocy społecznej. Autorka i współautorka publikacji naukowych, w tym monografii, raportów badawczych i artykułów z pogranicza polityki społecznej i ekonomii społecznej. W ramach Zespołu ds. Współpracy Nauki i Ekonomii Społecznej działającym przy Regionalnym Komitecie Rozwoju Ekonomii Społecznej województwa warmińsko-mazurskiego współrealizuje działania związane z promocją i upowszechnianiem wiedzy nt. sektora ekonomii społecznej w regionie Warmii i Mazur.

Majka Łojko, PhD, University of Warmia and Mazury in Olsztyn, Faculty of Economic Sciences, Institute of Economics and Finance, Department of Economic Policy. She deals with academic and research issues in the areas of the social economy, the labor market and the social assistance system. Author and co-author of academic publications, including monographs, research reports and articles on the boundaries between social policy and the social economy. As part of the team for the Cooperation of Science and Social Economy, operating within the Regional Committee for the Development of Social Economy of the Warmian-Masurian Voivodeship, she co-implements activities related to the promotion and dissemination of knowledge on the social economy sector in the region of Warmia and Mazury.

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4801-8069>

Adres/Address:

Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie
Wydział Nauk Ekonomicznych
Instytut Ekonomii i Finansów
Katedra Polityki Gospodarczej
ul. M. Oczapowskiego 4
10-719 Olsztyn, Poland
e-mail: majka.lojko@uwm.edu.pl

Kamila Ziólkowska-Weiss

Uniwersytet Komisji Edukacji Narodowej w Krakowie, Polska ■ University of the National Education
Commission, Krakow, Poland

Iwona Wszolek

Uwarunkowania i możliwości uprawiania wybranych form turystyki na półwyspie Synaj

Conditions and Opportunities for Selected Forms of Tourism in the Sinai Peninsula

Streszczenie: Celem artykułu jest przedstawienie półwyspu Synaj jako miejsca dającego możliwość uprawiania wybranych form turystyki – ze szczególnym uwzględnieniem turystyki religijnej, kwalifikowanej (aktywnej), przyrodniczej, wypoczynkowej oraz biznesowej. By zrealizować cel badania, posłużono się przeglądem literatury, analizą porównawczą i analizą SWOT oraz skonstruowano autorski model, dzięki któremu zilustrowano powiązania między poszczególnymi formami turystyki na półwyspie Synaj. W przeprowadzonych badaniach wskazano, który z elementów analizy SWOT ma największe znaczenie dla rozwoju turystyki oraz jakie powiązania występują między poszczególnymi formami turystyki na omawianym obszarze. Autorki stwierdziły, że pomiędzy turystyką religijną a turystyką biznesową nie odnotowuje się żadnych wspólnych elementów, natomiast w pozostałych przypadkach każdorazowo można zauważyć, iż łączą się one ze sobą. Szczególną uwagę zwrócono na turystykę wypoczynkową, kwalifikowaną i przyrodniczą, które mocno łączą się ze sobą i wzajemnie ze sobą korelują. Chociaż na podstawie badań ustalono, że najmniejszą liczbę punktów otrzymała turystyka przyrodnicza, stwierdzono, że wyróżniają ją mnogość lokalizacji, różnorodność pod względem ukształtowania terenu oraz wyjątkowość formacji skalnych na skalę światową.

Abstract: The aim of this article is to present the Sinai Peninsula as a place for opportunities for selected forms of tourism with a particular emphasis on religious, qualified (active), nature, leisure and business tourism. In order to achieve this aim, a literature review, a comparative analysis, a SWOT analysis and the construction of a model by the authors were used to illustrate the links between the various forms of tourism in the Sinai Peninsula. The research indicated which elements of the SWOT analysis are most important for the development of tourism and what links exist between the various forms of tourism in the area. The authors found that there are no common elements between religious and business tourism, while for other cases connections can be found each time. Particular attention was paid to leisure tourism, qualified tourism and nature tourism, as they are strongly linked and correlate with each other. Although nature tourism had the lowest frequency on the basis of the survey, it was found to be distinguished by the multiplicity of locations, as well as diversity in terms of terrain and the uniqueness of rock formations on a global scale.

Słowa kluczowe: Egipt; Morze Czerwone; półwysep Synaj; SWOT; turystyka

Keywords: Egypt; Red Sea; Sinai Peninsula; SWOT; tourism

Otrzymano: 7 maja 2024

Received: 7 May 2024]

Zaakceptowano: 10 czerwca 2024

Accepted: 10 June 2024

Sugerowana cytacja/Suggested citation:

Ziółkowska-Weiss, K., Wszolek, I. (2024). Uwarunkowania i możliwości uprawiania wybranych form turystyki na półwyspie Synaj. *Przedsiębiorczość – Edukacja [Entrepreneurship – Education]*, 20(1), 195–210. <https://doi.org/10.24917/20833296.201.11>

Wstęp

Egipt od wielu lat stanowi popularną destynację wśród turystów z całego świata. Zainteresowanie tym krajem wynika przede wszystkim z jego bogatej historii i kultury starożytnej cywilizacji, która pozostawiła po sobie monumentalne oraz niepowtarzalne zabytki. Atrakcyjność regionu opiera się przede wszystkim na wyjątkowości i unikalnym charakterze starożytnego dziedzictwa kulturowego w dolinie Nilu, a także na sprzyjającym klimacie, dostępie do wybrzeża Morza Śródziemnego i Czerwonego oraz jego piaszczystych plaż i raf koralowej.

Półwysep Synaj jest regionem bogatym w atrakcje turystyczne, które są odpowiednie dla podróży o charakterze wypoczynkowym, biznesowym, religijnym i przyrodniczym. Dzięki zróżnicowanemu ukształtowaniu terenu oraz bogactwu raf koralowych w Morzu Czerwonym jest on także doskonałym miejscem do uprawiania turystyki kwalifikowanej. Możliwe są tu m.in. trekking na górę Synaj, Górę Świętej Katarzyny lub przez Kolorowy Kanion, kitesurfing u wybrzeży Morza Czerwonego oraz snorkeling wśród raf koralowych. U wybrzeży zatoki Akaba znajduje się wiele kurortów umożliwiających wypoczynek zarówno bierny, jak i aktywny (Dahab, Sharm el-Sheikh, Nuwejba), ale znajduje się tam również jeden z najważniejszych ośrodków biznesowych – Taba, zlokalizowany niedaleko granicy z Izraelem. Turystyka religijna na półwyspie Synaj koncentruje się przede wszystkim w bliskiej okolicy klasztoru św. Katarzyny, który został wpisany na *Listę światowego dziedzictwa kulturalnego i przyrodniczego UNESCO*.

Niniejszy artykuł opracowany został na podstawie przeglądu literatury, a metodami badawczymi, którymi się posłużono, były analiza porównawcza oraz analiza SWOT. W trakcie opracowywania części badawczej autorki zestawily w tabeli omawiane w pracy formy turystyki (turystyka religijna, wypoczynkowa, kwalifikowana (aktywna), przyrodnicza i biznesowa) z aspektami niezbędnymi do określenia atrakcyjności regionu. Dokonały w ten sposób analizy porównawczej wymienionych wcześniej form turystyki możliwych do uprawiania na półwyspie Synaj, a także oceniły atrakcyjność regionu. Przeprowadzone badanie pokazało, które formy turystyki mają najlepsze, a które – najłabsze warunki do ich uprawiania.

Analiza SWOT umożliwiła natomiast wskazanie oraz omówienie mocnych i słabych stron, a także szans i zagrożeń dla rozwoju turystyki na badanym obszarze. Skonstruowanie autorskiego modelu dotyczącego możliwości uprawiania turystyki na półwyspie Synaj pozwoliło na zilustrowanie powiązań między poszczególnymi typami turystyki. Konstruując autorski model, opisano relacje oraz korelacje zachodzące pomiędzy poszczególnymi typami turystyki.

Podczas przygotowywania artykułu stosowano metody opisowe. W celu przedstawienia podstawowych informacji o Egipcie oraz atrakcji turystycznych występujących na półwyspie Synaj posłużono się przeglądem literatury oraz źródeł internetowych. W czasie pisania artykułu pomocna okazała się również obserwacja uczestnicząca, bowiem jedna z autorek wielokrotnie przebywała na półwyspie Synaj, gdzie korzystała ze wszystkich form turystyki, które zostały opisane w niniejszym artykule.

Turystyka w Egipcie odznacza się niezwykłym kulturowo-historycznym bogactwem (Goldschmidt, 2008; Ristow, 1933; Russell, 2013). Jej funkcjonowanie w dużej mierze oparte jest na wykorzystaniu atrakcyjności, wyjątkowości i unikalnego charakteru starożytnego dziedzictwa kulturowego w dolinie Nilu. Podróżni odwiedzający piramidy w Gizie, świątynie i grobowce w Górnym Egipcie są skłonni dużo zapłacić, aby zobaczyć starożytne zabytki (Abdenour, 2007; Richter, Steiner, 2007). Piękne plaże, sprzyjający klimat oraz dostęp do wybrzeża Morza Czerwonego – jednego z najlepszych miejsc do nurkowania na świecie – przyciągają wielu turystów, którzy doceniają atmosferę, morskie środowisko oraz możliwość uprawianiem różnych sportów wodnych (Gouda, 2012).

W 1967 r. w Egipcie utworzone zostało Ministerstwo Turystyki (MoT) jako główny organ administracyjny zajmujący się regulacją sektora turystycznego, a podjęte przez władze działania koncentrowały się przede wszystkim na zachęcaniu nowych inwestorów do lokowania swojego kapitału w tym kraju poprzez zmniejszenie podatków i przyspieszenie uzyskiwania zgód na budowanie hoteli i turystycznej infrastruktury (Richter, Steiner, 2007). Konsekwencją tych działań był napływ zagranicznych firm turystycznych, które często podejmowały wspólne przedsięwzięcia z lokalnymi firmami. W 1988 r., po otrzymaniu przez MoT wyłącznej odpowiedzialności za planowanie rozwoju turystyki oraz uprawnień do koordynowania zarządzania infrastrukturą i terenami przeznaczonymi pod rozwój turystyki, półwysep Synaj i Morze Czerwone zostały przeznaczone w sposób szczególny do turystycznego zagospodarowania (Richter, Steiner, 2007). Powstało tu wiele lokalnych biur podróży, a ich funkcjonowanie odgrywa dużą rolę i przyczynia się do rozwoju gospodarki oraz turystyki na półwyspie Synaj (Ziółkowska-Weiss, 2016).

Turystyka odgrywa ważną rolę w systemie ekonomicznym Egiptu. Generuje wymianę walutową, przyczynia się do stałego lokalnego rozwoju, a także – poprzez tworzenie nowych miejsc pracy w sektorze turystycznym – do łagodzenia biedy wśród Egipcjan (Gouda, 2012). Dochody z turystyki nie tylko pomagają zrekompensować stały deficyt w egipskim bilansie handlowym, ale również wpływają na PKB kraju (Richter, Steiner, 2007).

Kwestie polityczne i terroryzm to poważne problemy współczesnego świata. Dotyczą one także Egiptu i w dużej mierze przyczyniają się do wielkości ruchu turystycznego na omawianym obszarze (Ziółkowskiej-Weiss, Pieron, 2021). Na kształtowanie się znaczenia turystyki w tym państwie wpływ miała Arabska Wiosna, czyli fala protestów z 2011 r., których celem było zniesienie autorytarnych rządów, bunt przeciwko korupcji, bezrobociu, ubóstwu, prześladowaniom obywateli oraz walka o poprawę warunków życia (Marciniak, Dłużewska, 2015). Protesty te miały miejsce m.in. w Tunezji, Syrii, Libii, a także w Egipcie, co przyczyniło się do obalenia prezydentury Hosiniego Murabaka i rozpoczęcia dyktatury radykalnego Bractwa Muzułmańskiego, które posiadało „osobliwy” stosunek do turystyki (Marciniak, Dłużewska, 2015). Jednym z postulatów tego rządu było „dostosowanie norm obowiązujących turystów przebywających w resortach Hurgady i Sharm El Sheikh do prawa szariatu (np. zakaz dystrybucji alkoholu, zakaz odkrywania ciała). Lukę po [...] rezygnujących turystach zachodnich, mieli wypełnić turyści z krajów muzułmańskich.

Innym pomysłem było zamknięcie dla turystów obiektów niezgodnych z wartościami islamu (np. piramid w Gizie czy zabytków starożytnego Egiptu)” (Marciniak, Dłużewska, 2015: 38-39). Postulaty te nigdy nie zostały wcielone w życie. Mimo to Arabska Wiosna odbiła swoje piętno na sektorze turystycznym. Do roku 2010 roczna liczba przyjazdów do Egiptu stopniowo wzrastała, a przychody z turystyki wynosiły (w 2010 r.) 12,5 mln USD, natomiast rok później spadły do 8,7 mld USD (Marciniak, Dłużewska, 2015). Nastąpił spadek liczby turystów odwiedzających Egipt, który spowodował wzrost bezrobocia.

Jednak jak zauważa T. Richter i C. Steiner (2007), średni wskaźnik obłożenia pokoi hotelowych nie spadł poniżej 30% na dłużej niż kilka tygodni, nawet w czasach poważnych ataków terrorystycznych (jak np. incydent w Luksorze z 1997 r.), czy międzynarodowych wojen. To oznacza, że państwo egipskie cieszyło się wysoką renomą turystyczną, dzięki której nie zagraża mu wyhamowanie rozwoju turystycznego. W 2020 r. pojawiło się jednak zagrożenie trwające dłużej niż kilka tygodni. Była nim pandemia COVID-19, która ogarniając cały świat, wpłynęła na wszystkie sfery życia codziennego, w tym również Egipcjan. Możliwości, a także chęć podróżowania zostały mocno ograniczone. Dochody Egiptu z turystyki w 2020 r. spadły o 70%, a liczba przyjazdów zmniejszyła się do 3,5 mln z 13,1 mln w 2019 r. (https://en.wikipedia.org/wiki/Tourism_in_Egypt). Od roku 2022 odnotowuje się powrót do sytuacji sprzed pandemii, co sprawia, że sektor turystyczny jest jednym z głównych filarów gospodarki Egiptu.

Wybrane formy turystyki na półwyspie Synaj

Półwysyp Synaj jest związany z wydarzeniami religijnymi i stanowi dziś ważne miejsce pielgrzymkowe zwłaszcza dla chrześcijan. Znajduje się tam najwyższa góra w Egipcie (2637 m n.p.m.) – Góra Świętej Katarzyny (Jebel Catherine), w jej sąsiedztwie jest góra Synaj, na której według Biblii Mojżesz otrzymał dziesięć przykazań, a także święte miejsca Płonącego Krzaku oraz klasztor Świętej Katarzyny (Russel, 2013). Lokalizacja tych sakralnych obiektów sprawia, że jest to popularny cel podróży dla wielu wyznawców religii „abrahamowych” (Russel, 2013). Jednak religijny charakter regionu przełamują dostępne tam takie atrakcje, jak safari samochodami terenowymi, przejażdżki na wielbłądach czy unikatowe na świecie zapadliska na skraju półwyspu Synaj i pustyni Negew, zwane makhteshim (największe Ramon o wymiarach 40 km na 10 km) (Jędrusik, Makowski, Plit, 2010).

Ze względu na położenie, panujący klimat, bogactwo form przyrodniczych, a także ważne historyczne – religijne miejsca, półwysyp Synaj jest doskonałym miejscem do możliwości uprawiania różnych form turystyki. Największą popularnością cieszą się tam: turystyka religijna, turystyka kwalifikowana (aktywna), turystyka przyrodnicza, turystyka wypoczynkowa oraz turystyka biznesowa.

Mówiąc o turystyce religijnej, jednej z form turystyki występujących na półwyspie Synaj, należy bliżej przyrzeć się także turystyce poznawczej do miejsc świętych (Jackowski, 1998, 2003).

Turystyka poznawcza do miejsc świętych oznacza taki rodzaj podróży, w których motyw religijny nie występuje (Różycki, 2009). Tego typu wyprawy mają swoje źródło w chęci poznania obiektów sakralnych jako obiektów architektury i zabytków przeszłości, w których niejednokrotnie znajdują się dzieła sztuki (np. Kaplica Sykstyńska w Watykanie), wynikają one również z ludzkiej ciekawości, pytań o to, jak wyglądają świątynie innych religii, jak ich wyznawcy się modlą bądź na czym polega inna wiara i jej dogmaty.

Różycki (2009) wskazuje, że w turystyce religijnej wszelkie intencje mistyczne zanikają. Turysta odwiedza dzieła przyrody i człowieka – kościoły, rzeźby, natomiast brakuje mu czasu na chwilę refleksji. Autorki natomiast nie zgadzają się w zupełności z tym stwierdzeniem, uważają bowiem, iż obecne są przypadki, kiedy mistyczny charakter podróży zanika (są to wtedy wyprawy wyłącznie poznawcze do miejsc świętych), ale jest to tylko część turystyki religijnej, która obejmuje również (a w zasadzie – przede wszystkim) podróże, opierające się na *sacrum* i motywacji duchowej.

Głównymi atrakcjami turystyki religijnej na półwyspie Synaj są: góra Synaj, będąca świętą górą, na której Bóg objawił się Mojżeszowi (Kosytorz, 2013) oraz klasztor św. Katarzyny, którego początki datuje się na 527 r. i jest on najstarszym funkcjonującym klasztorem chrześcijańskim w Egipcie (Zdziebłowski, 2015). W południowej części półwyspu Synaj znajduje się także Sarabit al-Chadim. Jest to miejscowość, gdzie wydobywano turkus, a ze względu na obecność kopalń wybudowano tam świątynię o tej samej nazwie, poświęconą bogini Hathor, którą uważano za „panią turkusu” (Mumford, 2013: 1).

Turystyka kwalifikowana, nazywana również specjalistyczną bądź aktywną, związana jest z aktywnością ruchową i sportową. Samo pojęcie turystyki kwalifikowanej rozpowszechnione zostało w latach 50. XX w. dzięki działalności Polskiego Towarzystwa Turystyczno-Krajoznawczego (PTTK). Aby móc bezpiecznie uprawiać turystykę kwalifikowaną, potrzebne są odpowiednie predyspozycje i umiejętności, ponieważ jak uważa (Korba, Iwan, 2012), wymaga ona od jej uczestników wysiłku, koncentracji oraz poświęcenia czasu na zgłębienie wiedzy na temat zagadnień związanych z jej wybraną formą. Tę formę turystyki można uprawiać zarówno indywidualnie, jak i zespołowo, w grupach nieformalnych i zorganizowanych, może ona również posiadać elementy współzawodnicstwa (Łobożewicz, 1983).

Z turystyką kwalifikowaną nierozzerwalnie wiąże się pojęcie turystyki aktywnej, za którą uznano taki typ podróży, w których głównym motywem jest dobrowolne podejmowanie wysiłku fizycznego na podstawie różnych form aktywności ruchowej w celach rekreacyjnych (Bończak, 2013). Jedną z jej najpopularniejszych form jest turystyka piesza (górska oraz nizinna). Omawiając zagadnienia związane z turystyką kwalifikowaną, warto wspomnieć również o turystyce przygodowej i ekstremalnej, ponieważ wszystkie te pojęcia wzajemnie się przenikają (Mokras-Grabowska, 2013). Do form uprawiania turystyki kwalifikowanej zalicza się także nurkowanie, które jest szczególnie popularne na półwyspie Synaj, a w ostatnim czasie stało się modne i przybiera różne formy (np. nurkowanie we wrakach) (Jędrusik, Makowski, Plit, 2010).

Na terenie półwyspu Synaj wyróżnić można następujące miejsca i atrakcje nawiązujące do form oraz rodzajów turystyki kwalifikowanej (aktywnej): Dahab – (Zdziebłowski, 2015), Sharm el-Sheikh – znajdujące się w południowej części półwyspu, ma ono idealne warunki do uprawiania wszelkich sportów wodnych i uchodzi za jedno z najlepszych miejsc do nurkowania na świecie. Ponadto wiele polsko-egipskich biur podróży oferuje turystom różnorodne wycieczki fakultatywne z dużym wyborem jednodniowej turystyki kwalifikowanej (Ziółkowska-Weiss, 2016).

Półwysp Synaj jest obszarem o wyjątkowych walorach przyrodniczych. Na jego terenie znajduje się Kolorowy Kanion często odwiedzany przez turystów, a także Park Narodowy Ras Muhammad – pierwszy park narodowy Egiptu zlokalizowany na najbardziej wysuniętym na południe krańcu półwyspu Synaj. Park Narodowy Świętej Katarzyny znajduje się w południowej części półwyspu i jest jednym z największych obszarów chronionych

w Egipcie. Znajdują się w nim najwyższe góry kraju, które charakteryzują się różnorodnością biologiczną oraz wysokim odsetkiem gatunków endemicznych (Galal, 1999).

Jedną z pierwszych definicji turystyki przyrodniczej zaproponowała w latach 90. XX w. A. Krzymowska-Kostrowicka, „określając to zjawisko jako podróże, których zamiarem jest odwiedzenie obszarów cennych przyrodniczo w celach poznawczych, inspirujących i samorealizacyjnych” (za: Mika, 2007: 312). Jedną z form turystyki przyrodniczej jest geoturystyka, w której, jak uważa Mika (2007) głównym motywem podróży jest zwiedzanie i poznawanie obiektów przyrody nieożywionej.

Czynnikiem odróżniającym turystykę przyrodniczą od geoturystyki jest przedmiot zainteresowania osób ją uprawiających, ponieważ ma ona ścisły związek z oczekiwaniami turysty, zainteresowanego przede wszystkim kontaktem z walorami przyrodniczymi (Adamski, Ciapała, 2016). Zazwyczaj źródłem inspiracji dla podjęcia tego typu wyjazdów jest nieprzekształcona lub przekształcona w niewielkim stopniu przyroda, a jej walory są głównym przedmiotem poznawczym dla turystów. Uprawianie turystyki przyrodniczej często łączy się z innymi formami turystyki: turystyką kwalifikowaną czy turystyką wypoczynkową (Mika, 2007).

Omawiając zagadnienia związane z formami turystycznymi występującymi na półwyspie Synaj, autorki zwróciły uwagę na turystykę wypoczynkową, która przede wszystkim ma zaspokajać potrzeby związane z wypoczynkiem, regeneracją sił fizycznych i psychicznych, (Gryszel, 2016). Zdaniem autorek, turystyka wypoczynkowa odgrywa znaczącą rolę na omawianym obszarze.

Turystyka wypoczynkowa określana bywa mianem wypoczynku biernego w celu odróżnienia jej turystyki aktywnej, czyli wypoczynku aktywnego (Różycki, 2010). Autorki jednak nie zgadzają się z tym stwierdzeniem, uważają bowiem wypoczynek aktywny za jedną z form uprawiania turystyki wypoczynkowej. Nie powinno się tych pojęć rozdzielać, ponieważ w zależności od upodobań turysty wypoczynek może przyjąć różne formy od biernego wypoczynku, np. plażowania, do aktywnego wypoczynku, np. uprawiania kitesurfingu (Hołowiecka, Grzelak-Kostulska, 2013). Na półwyspie Synaj znajduje się wiele kurortów z idealnymi warunkami dla turystyki wypoczynkowej. Najbardziej znanymi miejscowościami z bogatą ofertą wypoczynkową są: Sharm el-Sheikh, Dahab i Nuwejba.

Turystyka biznesowa rozumiana jest jako podróże pracowników danej organizacji w ramach realizacji ich zadań zawodowych poza miejscem ich zamieszkania i miejscem pracy (Bartosik, 2005; Borodako, Berbeka, Rudnicki, 2014; Davidson, Cope, 2003). Ta forma turystyki z roku na rok znajduje coraz więcej odbiorców na półwyspie Synaj. Turystyka biznesowa bardzo często określana mianem branży MICE. Nazwa ta jest skrótem od angielskich nazw podstawowych rodzajów podróży biznesowych. Są to: meetings (‘spotkania’), incentives (‘podróże motywacyjne’), conferences (‘kongresy, szkolenia, konferencje’), events (‘wystawy’) (Ziółkowska-Weiss, 2012). Najsłynniejszą lokalizacją turystyki biznesowej na półwyspie Synaj jest Taba. Miasto to ma doskonałe warunki dla organizowania wszelkich spotkań o charakterze biznesowym, co można zauważyć na podstawie oferty wybranych hoteli: The Bay View Resort Taba Height, Strand Taba Heights Resort, Taba Resort & Nelson Village, Moevenpick Resort Taba.

W tabeli 1 zestawione zostały wybrane formy turystyki, możliwe do uprawiania na półwyspie Synaj. Do każdej z nich autorki przypisały obszar lub miasto, które słynie z możliwości jej uprawiania. W przypadku turystyki religijnej jest to góra Synaj, turystyki wypoczynkowej – Sharm el-Sheikh, turystyki kwalifikowanej – Dahab, turystyki

przyrodniczej – Kolorowy Kanion, a turystyki biznesowej – Taba. W każdym z wiersów tabeli przeanalizowane zostały aspekty wskazujące na atrakcyjność i różnorodność terenu, a także wpływające na wielkość zainteresowania danym obszarem i możliwością uprawiania na nim wybranej formy turystyki. Są nimi kolejno: obecność obiektów wpisanych na *Listę światowego dziedzictwa kulturalnego i przyrodniczego UNESCO*, zagospodarowanie turystyczne (a w tym: hotele o minimalnym standardzie pięciu gwiazdek, dostępność komunikacyjna oraz dostępność lotniska nie dalej niż 100 km), zlokalizowane w pobliżu muzea, obiekty przyrodnicze (do których zaliczają się: szczyty i formacje skalne, rafa koralowa, parki narodowe, pomniki przyrody oraz pustynie), obiekty historyczne/kulturowe, obiekty sakralne, szlaki turystyczne oraz dziedzictwo niematerialne reprezentowane przez lokalną społeczność (Beduini).

Tabela 1 ma charakter porównawczy – za pomocą wybranych wskaźników autorki porównały wybrane formy turystyki wraz z uwzględnieniem miejsc ich uprawiania. Uwzględnione w tabeli wskaźniki autorki uważają za najistotniejsze w ocenie atrakcyjności obszaru, a także podczas porównywania poszczególnych form turystyki. Tabelę 1 należy odczytywać w następujący sposób: za pomocą znaków „+” i „-” w danej kolumnie odnotowuje się obecność (lub też brak) poszczególnych wskaźników. Należy również zwrócić uwagę, w ilu z wymienionych miejsc (kolumn) dany wskaźnik występuje.

Na terenie półwyspu Synaj znajduje się tylko jeden obiekt wpisany na *Listę światowego dziedzictwa kulturalnego i przyrodniczego UNESCO*. Jest to klasztor św. Katarzyny w okolicach góry Synaj, który klasyfikuje się wyłącznie do turystyki religijnej. Jest to również jedyny obiekt historyczny/kulturowy w tym zestawieniu. Pozostałe rodzaje form turystycznych nie mają swojego reprezentanta w tych dwóch aspektach.

Zagospodarowanie turystyczne Taby i Sharm el-Sheikh wypada najlepiej w prezentowanym zestawieniu, natomiast najslabsze jest zagospodarowanie Kolorowego Kanionu, wybranego jako miejsce do uprawiania turystyki przyrodniczej. Według wyszukiwarki noclegów, hotele o standardzie minimum pięciu gwiazdek znajdują się w: Sharm el-Sheikh, Dahabie oraz Tabie, natomiast w pobliżu góry Synaj (Nuwejby) hotele o najwyższym standardzie osiągają maksymalne cztery gwiazdki (<https://www.hotelscombined.pl/?ispredir=true>). Ze względu na surowy i dziki charakter formacji skalnych nie odnotowuje się również żadnych hoteli w Kolorowym Kanionie, a najbliższe noclegi znajdują się w sąsiadujących miastach. Podobnie jest w przypadku dostępności komunikacyjnej. W każdym z podanych miast jest ona na bardzo dobrym poziomie (a w przypadku miast: Sharm el-Sheikh i Taba rozwinięta o dostęp do lotniska), a do Kolorowego Kanionu można dostać się tylko zorganizowanym transportem z pobliskich miast.

Muzea spotkać można w każdym z prezentowanych miejsc, poza Kolorowym Kanionem. Muzeum Sharm el-Sheikh ujawnia różne aspekty cywilizacji, przedstawia człowieka i dziką przyrodę w starożytnym Egipcie. Znajdują się w nim takie eksponaty, jak sarkofag Wschodniej Umm Hob i głowa posągu królowej Hatszepsut (<https://egy monuments.gov.eg/ar/museums/sharm-al-sheikh-museum>). Muzeum w Dahab wpisuje się w ideę turystyki kwalifikowanej, która została przydzielona do tego miasta. Egipskie Muzeum Podwodne stworzone zostało, by zmniejszyć presję na rafę koralową i życie morskie w okolicach Dahabu, a do zatopionych dzieł sztuki, które można zobaczyć, nurkując, należą m.in. posągi starożytnych bóstwa Horusa oraz Besa, a także wążący 700 kg posąg słońca. Dodatkowo na powierzchni niektórych posągów zaczął formować się koral, co nadaje im wyjątkową, naturalną aurę (<https://the arabweekly.com/egypts-underwater-museum-divers-haven>).

Tabela 1. Analiza porównawcza wybranych form turystyki z uwzględnieniem wskaźników wpływających na atrakcyjność regionu

Aspekty	Turystyka religijna (góra Synaj)	Turystyka wypoczynkowa (Sharm el-Sheikh)	Turystyka kwalifikowana i aktywna (Dahab)	Turystyka przyrodnicza (Kolorowy Kanion)	Turystyka biznesowa (Taba)
Obiekty UNESCO	+	-	-	-	-
Zagospodarowanie turystyczne	hotele (min. 5*)	+	+	-	+
	dostępność komunikacyjna	+	+	-	+
	dostępność lotniska	-	-	-	-
Muzea	+	+	+	-	+
Obiekty przyrodnicze (w tym: szczyty i formacje skalne, rafa koralowa, parki narodowe, pomniki przyrody, pustynie)	+	+	+	+	+
Obiekty historyczne/kulturowe	+	-	-	-	-
Obiekty sakralne	+	+	+	-	-
Szlaki turystyczne	+	-	-	+	-
Dziedzictwo niematerialne – lokalna społeczność (Beduini)	+	-	+	-	-

Źródło: opracowanie własne

Muzeum w Tabie, które turyści (głównie biznesowi) mogą w wolnym czasie odwiedzić, prezentuje w swoich zbiorach historię półwyspu Synaj od jego powstania w czasach faraonów, aż do czasów współczesnych (<https://www.safarway.com/en/property/taaba-great-museum>). Natomiast w okolicach góry Synaj (turystyka religijna) za muzeum uważać można bibliotekę w klasztorze św. Katarzyny, która zawiera zbiór rękopisów chrześcijańskich.

Tylko w turystyce religijnej i przyrodniczej odnajduje się zastosowanie dla szlaków turystycznych. Prowadzą one przez górę Synaj oraz Kolorowy Kanion. Nie występują natomiast w Tabie, Dahabie i Sharm el-Sheikh, mimo iż w każdym z wymienionych miejsc obecne są obiekty przyrodnicze (w większości rafy koralowe).

Jeśli chodzi o obiekty sakralne, to cały obszar góry Synaj wraz z klasztorem św. Katarzyny jest tego pierwszorzędnym przykładem. To właśnie religijny charakter okolicy przyciąga najwięcej turystów i słynie z uprawiania turystyki religijnej. W Sharm el-Sheikh i Dahabie znajdują się nieduże obiekty sakralne (kościóły i meczety), które przyciągają pielgrzymów z całego świata. Natomiast w okolicach Kolorowego Kanionu i Taby nie odnotowuje się tego typu obiektów.

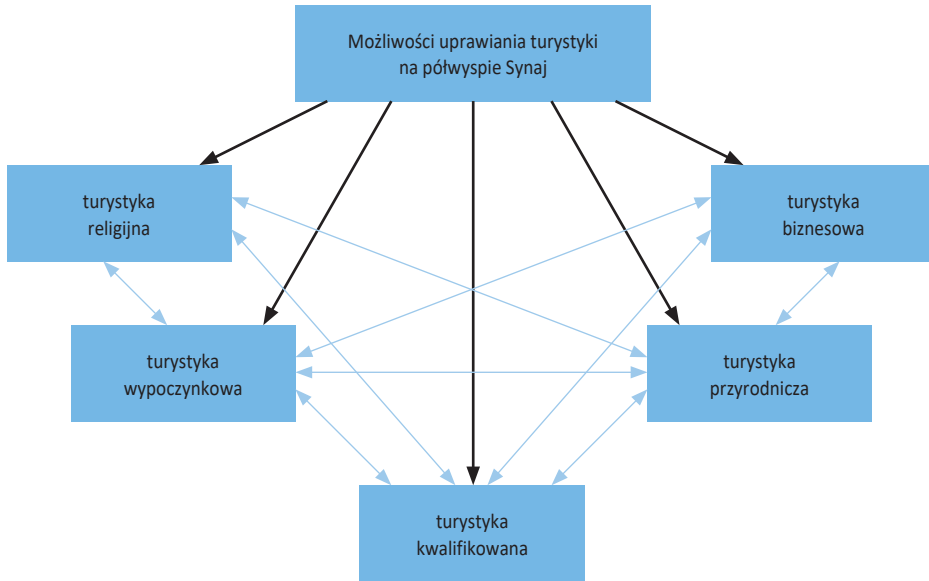
Dziedzictwo niematerialne półwyspu Synaj reprezentowane jest przez Beduinów. Obecnie często oferują oni różnego rodzaju usługi turystyczne (np. przejażdżki na wielbłądach, smakowanie lokalnych potraw) lub prowadzą małe biznesy (kawiarnie, restauracje). Dlatego turyści przyjeżdżający przede wszystkim w okolice Nuwejby, góry Synaj oraz Dahabu mogą spotkać się z kulturą Beduinów.

Przy założeniu, że każdy otrzymany w zestawieniu wskaźnik „+” to jeden punkt, a każdy otrzymany „-” to zero punktów można wysunąć pewne wnioski. Najlepiej wypada turystyka religijna, która w zestawieniu otrzymała aż 8/10 punktów. Oznacza to, iż półwysep Synaj ma przede wszystkim najlepsze warunki do uprawiania turystyki religijnej. W dalszej kolejności sytuują się turystyka wypoczynkowa i turystyka kwalifikowana, które otrzymały taką samą liczbę punktów (6/10), a następnie - turystyka biznesowa (5/10).

Otrzymanie mniejszej liczby punktów w innym przypadku niż turystyka religijna nie oznacza, że pozostałe formy turystyki są gorszą alternatywą do ich uprawiania na półwyspie Synaj. Zarówno turystyka wypoczynkowa, kwalifikowana, jak i turystyka biznesowa przyciąga dużą liczbę turystów do każdego z wymienionych wcześniej miejsc. Najmniej punktów zdobyła turystyka przyrodnicza (2/10). Mogłoby to oznaczać, że jest to najmniej atrakcyjna forma spędzania czasu wolnego na półwyspie Synaj. Byłoby to jednak stwierdzenie błędne, ponieważ, jak wykazuje analiza, różnego rodzaju obiekty przyrodnicze znajdują się w każdym z wymienionych miejsc. Oznacza to, że istnieje wiele lokalizacji na obszarze półwyspu, w których jest możliwość uprawiania turystyki przyrodniczej w różnym środowisku (rafa koralowa, pustynie, formacje skalne). Ponadto wymienione obszary, w których występuje rafa koralowa, uważane są za jedne z najlepszych miejsc do nurkowania na świecie i właśnie ta wyjątkowość miejsca sprawia, że turystyka przyrodnicza jest znakomitym sposobem spędzania wolnego czasu.

Poniżej autorki prezentują autorski model (rycina 1) ukazujący możliwości uprawiania wybranych form turystyki na półwyspie Synaj oraz zależności występujące między nimi. Od największego konturu odchodzi pięć pogrubionych strzałek do pięciu odrębnych konturów przedstawiających formy turystyki możliwe do uprawiania na terenie półwyspu Synaj. Od każdej z nich odchodzą strzałki, które przedstawiają wzajemne korelacje pomiędzy poszczególnymi rodzajami turystyki.

Rycina 1. Wybrane formy turystyki na półwyspie Synaj i ich wzajemna korelacja



Źródło: opracowanie własne

Między wymienionymi formami turystyki w każdym przypadku, z wyjątkiem pary: turystyka religijna i turystyka biznesowa, zauważyć można połączenia. W tym przypadku autorki nie stwierdziły żadnych powiązań i zależności.

Turystyka religijna na półwyspie Synaj ma swoje powiązanie przede wszystkim z turystyką przyrodniczą i turystyką kwalifikowaną, ponieważ najważniejsze obiekty sakralne w tym obszarze znajdują się na terenie górzystym. Są nimi: Góra oraz klasztor św. Katarzyny, a także Góra Mojżesza. Aby odwiedzić te obiekty, turysta wchodzi na teren atrakcyjny przyrodniczo i obcuje z naturą – zwłaszcza zdobywając szczyty, co łączy się z trekkingiem i pieszymi wędrówkami zaliczanymi to turystyki kwalifikowanej. Dodatkowo na modelu (rycina 1) zauważyć można, iż turystyka religijna ma swoje powiązania z turystyką wypoczynkową. Potwierdzeniem tej zależności są wycieczki polegające na kilkudniowym zwiedzaniu miejsc świętych oraz kilkudniowym wypoczynku biernym bądź aktywnym. Poza turystyką religijną turystyka wypoczynkowa jest powiązana także z pozostałymi formami turystycznymi (rycina 1).

Turystyka wypoczynkowa w szczególności łączy się z turystyką kwalifikowaną i przyrodniczą. M. Mika wyraźnie zaznacza wzajemny wpływ turystyki przyrodniczej i kwalifikowanej, mówiąc, że: „uczestnictwo w wyjazdach w ramach turystyki przyrodniczej nierzadko wymaga [...] od uczestników posiadania specjalnych umiejętności posługiwania się sprzętem, np. wspinaczkowym, nurkowym czy górniczym” (Mika, 2007: 313), a ponieważ aktywności, takie jak wspomniane nurkowanie, stanowią przykład aktywnego wypoczynku – tzn. formy turystyki wypoczynkowej – to jest to dowód na to, iż wymienione rodzaje turystyki są ze sobą połączone i współdzielą poszczególne aspekty.

Turystyka biznesowa nawiązuje do turystyki wypoczynkowej w sposobie spędzania czasu wolnego przez turystów biznesowych. Może on być wypełniony wypoczynkiem

biernym, ale również wypoczynkiem aktywnym nawiązującym do turystyki kwalifikowanej (snorkelling, kitesurfing, windsurfing), a nawet – turystyki przyrodniczej (wędrówki do formacji skalnych, obcowanie z naturą przy wybrzeżu, obserwacja rafy koralowej). Nie wykazuje się jednak powiązania między turystyką biznesową a turystyką religijną.

Wnioski i podsumowanie

Dzięki przeanalizowaniu podstawowych informacji z zakresu historii, geografii, ekonomii, kultury i religii w Egipcie, a także wiadomości na temat turystyki, zarówno w kraju, jak i w obrębie samego półwyspu Synaj, możliwe było przeprowadzenie badań, mających na celu próbę wykazania, iż półwysep Synaj służy do możliwości uprawiania wielu form turystyki, a przede wszystkim – turystyki religijnej, turystyki kwalifikowanej (aktywnej), turystyki przyrodniczej, turystyki wypoczynkowej oraz turystyki biznesowej, a także że panują na nim odpowiednie warunki dla ich uprawiania.

Autorki przeprowadziły analizę SWOT, której celem były ocena i określenie czynników (materialnych i niematerialnych) sprzyjających rozwojowi lub utrudniających rozwój obszaru badawczego w czasie teraźniejszym i w przyszłości (Szałata, Zwoździak, 2011).

W przedstawionej analizie SWOT dla turystyki na półwyspie Synaj przeważa liczba mocnych stron, co stanowi dowód na to, iż jest to obszar atrakcyjny turystycznie, dysponujący odpowiednimi warunkami do uprawiania różnych form turystyki. Fakt, że na terenie Egiptu rozwijała się jedna z najstarszych starożytnych cywilizacji, wzbudza zainteresowanie wielu przyjezdnych. Pomimo tego, że zabytki w dużej mierze znajdują się wzdłuż doliny Nilu, to turyści przebywając na półwyspie Synaj mają możliwość uczestnictwa w wycieczkach zorganizowanych (m.in. do Kairu, w którym mogą odwiedzić słynne piramidy w Gizie, czy do Teb z pobliskim Luksorem czy Karnakiem). Jednakże, aby skorzystać z takiej oferty, należy mieć wizę turystyczną, która umożliwia podróżowanie po całym kraju. Istnieje możliwość podróżowania bez wizy, ale tylko na terenie półwyspu Synaj. Posiadanie wizy wiąże się z dodatkowymi kosztami, co niewątpliwie jest minusem (słabą stroną) podczas podróżowania po Egipcie.

Półwysep Synaj ma atrakcyjną lokalizację pod względem państw sąsiadujących, bogatych w atrakcje turystyczne rozszawione na skalę światową, takie jak Jordania (a w niej jeden z cudów świata – Petra) oraz Izrael (wraz z Jerozolimą – świętym miejscem dla chrześcijan, wyznawców judaizmu i islamu). Taka lokalizacja niesie ze sobą również zagrożenia ze względu na niestabilną sytuację polityczną i konflikty na Bliskim Wschodzie. Mimo tego półwysep Synaj, jak i cały Egipt, wciąż pozostają w centrum zainteresowania turystów. Położenie geograficzne półwyspu ma swoje powiązania również z klimatem, który w tej części świata jest odpowiedni zarówno dla wypoczynku biernego, jak i dla wypoczynku aktywnego, ale wysoka temperatura i niska wilgotność powietrza mogą być problematyczne dla podróżnych, którzy nie są przyzwyczajeni do panujących tam warunków atmosferycznych. Mówiąc o położeniu geograficznym, nie można zapomnieć o dostępie do Morza Czerwonego bogatego w rafę koralową. Jest to czynnik, który przyciąga wielu turystów, a także wielu doświadczonych nurków oraz kitesurferów. Niestety często rafa koralowa bywa uszkodzana przez nurkujących turystów, którzy chcą na pamiątkę zabrać ze sobą jej fragment. Warto zaznaczyć, że jest to nielegalne i prowadzi do niszczenia siedliska koralowców. Zniszczona rafa koralowa może skutecznie obniżyć zainteresowanie regionem. Dlatego ważne jest prowadzenie działalności w celu ochrony środowiska oraz tworzenie miejsc, które mogą zastąpić nurkowanie wśród

Tabela 2. Elementy analizy SWOT dla turystyki na półwyspie Synaj

MOCNE STRONY	SŁABE STRONY
<ul style="list-style-type: none"> – zainteresowanie krajem ze względu na historię i kulturę starożytnej cywilizacji Egiptu – atrakcyjne położenie geograficzne półwyspu Synaj oraz bliskość krajów atrakcyjnych turystycznie – m.in. Izraela oraz Jordanii – klimat sprzyjający wypoczynkowi – dostępność kilku portów lotniczych – dziedzictwo kulturowe półwyspu, miejsca o charakterze historycznym i religijnym, obiekty UNESCO – bogaty, różnorodny krajobraz przyrodniczy – dostęp do Morza Czerwonego i jego rafy koralowej – różnorodna i bogata baza noclegowa – rozwinięty sektor usług turystycznych – brak konieczności wykupienia wizy na pobyt obejmujący wyłącznie półwysep Synaj – możliwość uprawiania wybranych form turystyki 	<ul style="list-style-type: none"> – możliwość konfliktów politycznych na Bliskim Wschodzie – klimat uciążliwy dla części podróżujących – dyskryminacja – obecność placówek ze słabym wyposażeniem dla osób z niepełnosprawnościami – konieczność wykupienia wizy turystycznej (w przypadku wycieczek zorganizowanych poza półwysep)
SZANSE	ZAGROŻENIA
<ul style="list-style-type: none"> – szybko rosnąca populacja przyczyniająca się do rozwoju sektora turystycznego w kraju – modernizacja gospodarki i rozwinięcie sektora prywatnego – modernizacja słabo wyposażonych obiektów dla osób z niepełnosprawnościami – wsparcie państwa dla osób dyskryminowanych – zwiększenie bezpieczeństwa i kontrole graniczne – ochrona środowiska i alternatywy dla nurkowania wśród rafy koralowej 	<ul style="list-style-type: none"> – konflikty na tle politycznym – ataki terrorystyczne – wzrost inflacji – zagrożenia epidemiologiczne – zaburzenie ekosystemu (niszczenie rafy koralowej)

Źródło: opracowanie własne autorek

rafy koralowej, takich jak Egipskie Muzeum Podwodne w Dahabie. Poza obecnością rafy koralowej łądowy krajobraz przyrodniczy półwyspu również pozostaje bardzo bogaty i różnorodny (przez wzgórza i formacje skalne po pustynie i wybrzeża).

Poza wszelkimi walorami przyrodniczymi jako mocną stroną Egiptu warto wskazać obiekty historyczne i religijne, czego najlepszym przykładem jest klasztor św. Katarzyny, który dodatkowo wpisany jest na *Listę UNESCO*, co jest dużym wyróżnieniem w skali światowej. Ponadto dziedzictwo kulturowe materialne i niematerialne (reprezentowane przez lokalną społeczność – Beduinów) jest dużym atutem półwyspu Synaj. Biorąc pod uwagę fakt, iż podróżni przybywający do Egiptu mają szansę na osobiste spotkanie z Beduinami, którzy często oferują im różnego rodzaju usługi turystyczne, jest ono dużą atrakcją.

Na terenie półwyspu Synaj znajduje się kilka dużych lotnisk. Jedno z nich – lotnisko w Tabie – zlokalizowane jest blisko granicy z Izraelem i stanowi dobry węzeł komunikacyjny do pobliskich krajów (takich jak Jordania, Arabia Saudyjska). Obiekty noclegowe na terenie półwyspu stanowią różnorodną i obfitą bazę noclegową, która pozwala zadowolić różnego typu turystę. Obecnie nie ma jednak wielu placówek z udogodnieniami dla osób z niepełnosprawnościami (Ayoub, 2018). Jest to duże utrudnienie dla niepełnosprawnych turystów, sytuacja jednak może się poprawić dzięki modernizacji wielu obiektów i wprowadzeniu udogodnień dla turystów z dysfunkcjami. Jeśli chodzi o sektor usług turystycznych, jest on bardzo dobrze rozwinięty, a stale rosnąca popularność półwyspu Synaj przyczynia się do jego rozwoju.

Ze względu na to, że Egipt jest krajem (przede wszystkim) muzułmańskim, podróżni mogą odczuwać dyskomfort kulturowy z tym związany, a dodatkowo mogą mieć do czynienia z dyskryminacją. Dotyczy ona przede wszystkim kobiet, które poddawane są dyskryminacji ze względu na płeć, oraz osób należących do grupy LGBT, które są stale atakowane i prześladowane ze względu na swoją tożsamość płciową. Państwo może zwiększyć ochronę praw osób dyskryminowanych i okazać im w ten sposób wsparcie. Zagrożenia epidemiologiczne, wzrost inflacji oraz ataki terrorystyczne mogą stanowić zagrożenie podczas podróży po Egipcie, jednak nie są to zjawiska, które mogą wystąpić wyłącznie na omawianym terenie. Szansą na zapobieganie niepożądanych ataków jest zwiększenie bezpieczeństwa przez aparat bezpieczeństwa wewnętrzного oraz zaostrzenie kontroli granicznych.

Na podstawie analizy porównawczej wybranych form turystyki występujących na półwyspie Synaj (tabela 1), elementów analizy SWOT (tabela 2) oraz autorskiego modelu (rycina 1), można stwierdzić, iż półwysp Synaj słynie z uprawiania wielu form turystyki i ma odpowiednie warunki dla turystyki wypoczynkowej, kwalifikowanej, przyrodniczej, religijnej oraz biznesowej.

Z przeprowadzonej analizy porównawczej wynika, że na półwyspie Synaj panują najlepsze warunki do uprawiania turystyki religijnej. Drugą w kolejności jest turystyka kwalifikowana, a następnie, na równi, turystyka wypoczynkowa i turystyka biznesowa. Najslabiej w zestawieniu wypada turystyka przyrodnicza, jednak autorki wyraźnie podkreślają jej rolę i zaznaczają, iż mimo małej liczby zyskanych punktów ta forma turystyki wyróżnia się wśród reszty mnogością jej występowania oraz różnorodnością pod względem ukształtowania terenu (rafa koralowa, pustynie, czy też formacje skalne).

Wszystkie badane formy turystyki (poza turystyką religijną i biznesową) łączą się ze sobą, tworząc różnorodne sposoby spędzania czasu wolnego. Szczególne połączenie stanowi zestawienie turystyki przyrodniczej, kwalifikowanej i wypoczynkowej, ponieważ często posiadają one cechy wspólne i przenikają się wzajemnie. Przykładem tego zjawiska może być uprawianie kitesurfingu, windsurfingu, snorkellingu (sportu wodnego zaliczanego do turystyki kwalifikowanej) w naturalnym środowisku wodnym (będącym elementem turystyki przyrodniczej), który stanowi wypoczynek aktywny (forma turystyki wypoczynkowej). Podczas uprawiania tego sportu w naturalnych warunkach u wybrzeży Morza Czerwonego turysta ma do czynienia z połączeniem trzech form turystyki.

Przeprowadzone badania potwierdzają jednoznacznie, iż półwysp Synaj jest obszarem słynącym z możliwości uprawiania wielu form turystyki, zwłaszcza zaś turystyki wypoczynkowej, kwalifikowanej, przyrodniczej, religijnej i biznesowej, oraz że panują na nim doskonałe warunki do ich uprawiania.

Literatura

References

- Adamski, P., Ciapała, S. (2016). Turystyka przyrodnicza, ekoturystyka i turystyka zrównoważona – Problemy klasyfikacyjne. *Folia Turistica*, 40, 9–26.
- Abdennour, S. (2007). *Egyptian customs and festivals* (Vol. 3). Oxford University Press.
- Ayoub, M. (2018). *Medical tourism in Egypt: Opportunities and challenges*. Master's Thesis, the American University in Cairo. AUC Knowledge Fountain.
- Bartosik, A. (2005). Katowice jako centrum turystyki biznesowej. *Dziedzictwo przemysłowe jako atrakcyjny produkt dla turystyki i rekreacji. Doświadczenia krajowe i zagraniczne*. Katowice: Górnośląska Wyższa Szkoła Handlowa.
- Bończak, B. (2013). Aktywne formy turystyki – problemy terminologiczne. *Warsztaty z Geografii Turyzmu*, 3, 49–62.
- Borodako, K., Berbeka, J., Rudnicki, M. (2014). *Usługi specjalistyczne w turystyce biznesowej*. Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego.
- Davidson, R., Cope, B. (2003) *Turystyka biznesowa. Konferencje, podróże motywacyjne, wystawy, turystyka korporacyjna*. Warszawa: POT.
- Galal, N. (1999). *Studies on the coastal ecology and management of the Nabq Protected Area, South Sinai, Egypt*. Doctoral dissertation, University of York.
- Goldschmidt, A. (2008). *A Brief History of Egypt*. New York: Infobase Publishing.
- Gouda, E.A.S. (2012). Problems that impede sustainable tourism development in Egypt. *International Journal of Social, Behavioral, Educational, Economic, Business and Industrial Engineering*, 6(110), 2800.
- Gryszel, P. (2016). Współczesne krajoznawstwo – renesans czy moda? Od modelu 3S do modelu 4H. *Współczesne Oblicza Krajoznawstwa*, 67–84
- Hołowiecka, B., Grzelak-Kostulska, E. (2013). Turystyka i aktywny wypoczynek jako element stylu życia seniorów. *Acta Universitatis Lodziensis. Folia Oeconomica*, 291, 163–172.
- Jackowski, A. (1998). Pielgrzymki = turystyka pielgrzymkowa = turystyka religijna? Rozważania terminologiczne. *Turyzm*, 8(1), 5–11.
- Jackowski, A. (2003). *Święta przestrzeń świata: podstawy geografii religii*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- Jędrusik, M., Makowski, J., Plit, F. (2010). *Geografia turystyczna świata. Nowe trendy. Regiony turystyczne*. Warszawa: Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego.
- Kosytorz, R. (2013). Synaj górą objawienia Imienia Boga. *Scriptura Sacra*, 17, 169–180.
- Korba, E., Iwan, B. (2012). Nurkowanie jako rodzaj turystyki kwalifikowanej. *Zeszyty Naukowe. Turystyka i Rekreacja*, 1(9), 21–44.
- Łobożewicz, T., 1983, *Turystyka kwalifikowana*. Warszawa: Wydawnictwo PTTK „Kraj”.
- Marciniak, M., Dłużewska, A.M. (2015). Wpływ Wiosny Arabskiej na turystykę w Egipcie. *Turystyka kulturowa*, 9, 38–53.
- Mika, M. (2007). Turystyka przyrodnicza: jej istota i współczesne kierunki rozwoju. *Studia nad turystyką. Tradycje, stan obecny i perspektywy badawcze*, 311–320.
- Mokras-Grabowska, J. (2015). Turystyka aktywna – zagadnienia terminologiczne i klasyfikacje. *Wczoraj, dziś i jutro turystyki aktywnej i specjalistycznej*, 11–20.
- Mumford, G.D. (2013). Serabit el-Khadim. *The Encyclopedia of Ancient History*.
- Richter, T., Steiner, C. (2007). Sectoral transformations in neo-patrimonial rentier states: tourism development and state policy in Egypt. *GIGA Working Papers*, 61, 13–25.
- Ristow, W.W. (1933). The geography of Egypt. *Honors Papers*. Oberlin College.
- Różycki, P. (2009). Perspektywy rozwoju turystyki pielgrzymkowej, religijnej i kulturowej na terenie Polski i w Europie. *Turystyka Kulturowa*, 12, 47–56.

- Różycki, P. (2010). Geoturystyka i turystyka industrialna na tle nowoczesnych form turystyki. *Geoturystyka*, 3-4.
- Russell, M.L. (2013). *Egypt*. ABC-CLIO. California: Santa Barbara.
- Szałata, Ł., Zwoździak, J. (2011). Analiza SWOT jako podstawowe narzędzie w zarządzaniu środowiskiem. *Rocznik Ochrona Środowiska*, 13, 105-110.
- Zdziebłowski, S. (2015). *Egipt*. Gliwice: Wydawnictwo Helion.
- Ziółkowska-Weiss, K. (2012). Podróże motywacyjne a rozwój przedsiębiorczości w firmie na przykładzie niemieckiej i hiszpańskiej grupy pracowników. *Przedsiębiorczość – Edukacja [Entrepreneurship – Education]*, 8, 396-398.
- Ziółkowska-Weiss, K. (2016). Zachowania konsumenckie Polaków korzystających z oferty polsko-egipskich biur podróży w Szarm el-Szejk. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, 30(4), 102-118
- Ziółkowska-Weiss, K., Pieron, E. (2021). Assessment of the impact of terrorism on tourism in the 21st century: the example of Egypt. *Przedsiębiorczość – Edukacja [Entrepreneurship – Education]*, 17(1), 244-256.

Źródła internetowe

- <https://egymonuments.gov.eg/ar/museums/sharm-al-sheikh-museum> (2024, 20 marca)
- <https://www.hotelscombined.pl/?ispredir=true> (2024, 28 kwietnia)
- <https://www.safarway.com/en/property/ataba-great-museum> (2024, 23 kwietnia)
- <https://thearabweekly.com/egypts-underwater-museum-divers-haven> (2024, 20 kwietnia)
- <https://www.unesco.pl/?id=313> (2024, 23 marca)

Kamila Ziółkowska-Weiss, dr, adiunkt Uniwersytetu Komisji Edukacji Narodowej Krakowie, Instytut Prawa, Ekonomii i Administracji, Katedra Geografii Społeczno-Ekonomicznej. Studiowała prawo oraz kulturoznawstwo na Uniwersytecie Jagiellońskim – specjalność mediteraneistyka. Jest również absolwentką geografii z podstawami przedsiębiorczości, ukończonej na Uniwersytecie Pedagogicznym w Krakowie. Ukończyła podyplomowe studia na Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie na kierunku zarządzanie turystyką międzynarodową. W 2015 r. z wyróżnieniem obroniła pracę doktorską, tym samym uzyskując tytuł doktora nauk o Ziemi. Od 2012 r. do 2023 r. pracowała w Katedrze Turystyki i Badań Regionalnych Uniwersytetu Komisji Edukacji Narodowej w Krakowie. Od 2023 r. pracuje w Katedrze Geografii Społeczno-Ekonomicznej. Prowadzi m.in. zajęcia dotyczące turystyki w Stanach Zjednoczonych Ameryki i w basenie Morza Śródziemnego. Jest autorką kilkadziesiątu publikacji naukowych. Jej główne zainteresowania naukowe to Polonia w Ameryce Północnej i Południowej, turystyka kulturowa oraz mniejszości narodowe w Polsce i w Ameryce Północnej.

Kamila Ziółkowska-Weiss, PhD, adjunct professor at the University of the National Education Commission, Krakow. She studied law and cultural studies at the Jagiellonian University with a specialization in Mediterranean studies, and is also a graduate of geography with basics of entrepreneurship at the Pedagogical University of Kraków. She completed postgraduate studies in international tourism management at Kraków University of Economics. In 2015, she defended her doctoral thesis with distinction, thus obtaining the title of Doctor of Earth Sciences. From 2012 to 2023, she worked in the Department of Tourism and Regional Research at the University of the National Education Commission in Kraków. Since 2023, she has worked in the Department of Social and Economic Geography where her teaching includes “Tourism in the United States of America” and “Tourism in the Mediterranean Basin”. Author of dozens of academic publications, her main interests are the Polish community in North and South America, cultural tourism and national minorities in Poland and North America.

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6575-5314>

Adres/Address:

Uniwersytet Komisji Edukacji Narodowej w Krakowie
Instytut Prawa, Ekonomii i Administracji
Katedra Geografii Społeczno-Ekonomicznej
ul. Podchorążych 2
30-084 Kraków, Poland
e-mail: kamilazw@up.krakow.pl

Iwona Wszolek, absolwentka kierunku turystyka i rekreacja ukończonego na Uniwersytecie Pedagogicznym im. Komisji Edukacji Narodowej w Krakowie

Iwona Wszolek, graduate of Tourism and Recreation at the Pedagogical University of the National Education Commission in Krakow

ORCID: <https://orcid.org/0009-0006-1940-201.11>

Dyskusja – wybrane problemy usług turystycznych

Discussion – Selected Issues of Tourism Services

Michał Żemła
Jagiellonian University in Kraków

Overtourism and Local Political Debate: is the Over-Touristification of Cities Being Observed through a Broken Lens?

Abstract: The article aims to discuss how the mutual impact of anti-tourism movements and politics influences the picture of overtourism disseminated by the media. The examples of Barcelona and Amsterdam presented show how anti-tourism movements, and their postulates, merge with political programs and become a part of local or even domestic political debate. Politicians and supporting media have become interested in over-heating emotions for political reasons. As a result, the picture presented in the media might not mirror precisely the complex phenomenon of overtourism being experienced differently in different places in the same city, at different moments, and by different residents.

Keywords: anti-tourism movements; grassroots organizations; local politics; overtourism

Received: 15 April 2024

Accepted: 16 June 2024

Suggested citation:

Żemła, M. (2024). Overtourism and Local Political Debate: is the Over-Touristified of Cities Being Observed through a Broken Lens?. *Przedsiębiorczość – Edukacja [Entrepreneurship – Education]*, 20(1), 213–223. <https://doi.org/10.24917/20833296.201.12>

Introduction

The phenomenon of overtourism is strongly associated with the thorny relationship between visitors and residents, and the continuous exchange between the two (Bertocchi, Visentin, 2019). This has resulted in anti-tourism protests in highly visited European cities such as Berlin (Novy, 2018), Venice (Seraphin, Sheeran, Pilato, 2018; Visentin, Bertocchi, 2019), Barcelona (Bourliataux-Lajoinie, Dosquet, del Olmo Arriaga, 2019), Amsterdam (Pinkster, Boterman, 2017), and Dubrovnik (Abbasian, Onn, Arnautovic, 2019), as well as in other parts of the world, such as Central America or Southeast Asia (Bertocchi, Visentin, 2019). With local protests, grassroots anti-tourism movements have emerged (Milano, Novelli, Cheer, 2020) which have become the voices of local people but also stimulated further protests (Ruiz, 2022).

Successful grassroots movements have become involved in local politics, but the influence is bi-directional. This article aims to discuss how this mutual impact between politics and anti-tourism movements influences the picture of overtourism disseminated by the media. The risk of communication biases is great as the topic involves high emotions from residents (often in groups) (Saretzki, Wöhler, 2022). The literature review is supported by a study of two significant examples: Barcelona and Amsterdam. The development of grassroots movements in these cities illustrates how these movements became involved in local and even country-wide politics and the consequences of this.

The article is intended to be a voice in the discussion, presenting new ways of interpreting the research results already conducted in numerous cities. The conclusions suggest the necessity of a very careful analysis of the picture of overtourism in particular cities as the phenomenon observed can be very diverse, differently perceived by different groups of citizens, and finally used by particular political groupings according to their current political interests. This is also true for academic studies, as many are based on analyzing media materials without a deep understanding of the political line that a particular newspaper or internet news portal represents. It is difficult to get an objective picture of the phenomenon in an analyzed city without properly understanding the link between local politics and anti-tourism movements.

Here a case study method is used to analyze the examples of Barcelona and Amsterdam. The brief studies are supported by a literature review, including texts from the popular everyday press. This is why the outcome can only present initial results but may be a starting point to further academic debate and research.

Overtourism, tourism-phobia and social conflicts in cities

The negative impact of tourism exercised in numerous destinations heavily visited by tourists has been observed for a long time (Gilbert, Clark, 1997; Haralambopoulos, Pizam, 1996), rapid growth in numbers of global tourism (Bertocchi, Visentin, 2019; UNWTO, 2020) accompanied by numerous qualitative changes in the nature of contemporary tourism (search for authenticity, platform economy; experience economy; city breaks etc.) (Żemła, 2020) however have led to overtourism being perceived as a phenomenon new and characteristic for the second and third decades of the 21st century (Żemła, 2020). After several years of extensive studies on this phenomenon, the academic debate is still open, and we are far from a commonly accepted and universal definition and description of overtourism (Pasquinelli et al., 2021). It appears that it is hardly possible to sum up overtourism in a simple formula, as it is used by a large number of stakeholders (Ruiz, 2022). However, several issues lie at the heart of the idea and can be attributed to it (Capocchi et al., 2021), among them, the changing nature of urban tourism and the growing role of cities as tourism destinations being among the most significant (Żemła, 2020). Overtourism has been reported in the academic literature in numerous European cities such as Barcelona (Álvarez-Sousa, 2021; Goodwin, 2021), Venice (Goodwin, 2021; Bertocchi, Camatti, 2022), Dubrovnik (Panayiotopoulos, Pisano, 2019), Prague (Kacprzak, 2021) and Kraków (Szromek, Walas, Kruczek, 2020; Szromek, Walas, Kruczek, 2022). Consequently, numerous and diverse conflicts around city tourism development have started to be found (Colomb, Novy, 2016; Szromek, Walas, Kruczek, 2020; Zmyślony, Kowalczyk-Anioł, Dembińska, 2020). Some initiatives, such as Tourism Friendly Cities, have been established to develop more sustainability (Szromek, Walas, Kruczek,

2022). However, strong discontent among resident groups has resulted in numerous mass and sometimes violent protests, followed by the development of anti-tourism movements in many cities (Ruiz, 2022). Finally, many urban destinations have exercised something that has started to be labeled in the literature as ‘tourism-phobia’ (Ramos, Mundet, 2021). Therefore, tourism research has partly shifted to conflict-related studies dealing with the global politicization of tourism in urban spaces (Ruiz, 2022).

Tourism for many years, especially after the global financial crisis of 2008–2010, has been perceived as one of the most influential drivers of the socio-economic development of cities (Namberger et al., 2019). Tourism has been at the heart of city revitalization plans worldwide. In the post-industrial age, cities have moved from their status as centers of industrial production to be centers of consumption, and tourism has been expected to play a focal role (Clancy, 2019: 20). The significant economic benefits to cities have been accompanied, however, by high costs, mainly of a socio-cultural but also economic nature (Amore, Falk, Adie, 2020; Żemła, 2020). These costs might have been considered unexpected, as the situation in tourism cities has turned out to be different than in many other traditional and thoroughly studied destinations such as mountain and seaside resorts (Namberger et al., 2019; Żemła, 2020). According to Clancy (2019: 20), ‘how those costs and benefits are distributed lies at the heart of contemporary protests concerning over-tourism’. The main problem is the fact that, in most cases, the majority of residents earn their living outside of tourism and cannot see any positive effect of tourism development on their financial status (Żemła, Szromek, 2021). Citizens have felt excluded, not only from benefits but from decision-making. Instead, much of the measurement of tourism’s impact is superficial, focusing mainly on arrivals and gross earnings, and stakeholder consultations frequently involve only tourism providers and tourists themselves (Clancy, 2019). Protest and resistance are often the effects of the increasing touristification of particular parts of cities (Saretzki, Wöhler, 2022).

One of the common sources of conflict between hosts and guests in tourism cities is competition for access to public spaces between these two groups (Goodwin, 2017). The touristification of everyday life affects residents’ “as if tourists” attitudes (Lloyd, Clark, 2001); similar to urban tourists, they consume the “new urban culture devoted to aesthetic pursuits” (Judd, 2003), use the same urban infrastructure, and follow the same activities. In doing so, the boundaries between tourists (out-of-town), visitors from other city districts (so-called internal tourists), and residents, as well as distinctions between tourism and everyday life, blur (Ashworth, Page, 2011; Saretzki, Wöhler, 2022).

The increasing conflicts between host communities and tourists and, at the beginning, spontaneous protests have led to new urban social movements in different destinations (Bertocchi, Visentin, 2019: 2). Groups of local activists have been created based on residents’ perceptions and dissatisfaction, or even anger, towards unwanted forms and methods of tourism development (Milano, Novelli, Cheer, 2020).

Anti-tourism attitudes and social movements

Anti-tourism social movements have recently become a characteristic element of the landscape of over-touristified cities. Their appearance and development are explained based on contemporary sociological theories. According to Milano, Novelli, Cheer (2020), original social movements theory, as advanced over four decades ago, as well as new social movements

theory, state that the mobilization of grassroots actors and organized activists is a vital response to the problematic socio-political, economic and environmental transformations that marginalize and undermine ecological endowments. For many years, social movements were perceived as focused on workers' struggles against precarious working conditions, social exclusion, sex discrimination, healthcare services, gender inequality and the privatization of education (Cohen, Rai, 2000). However, critical debates related to the visitor economy and tourism have recently become focal to social movement narratives, as evidenced in debates and assemblies that appeal for action (Milano, Novelli, Cheer, 2020). The social movement theory considers this kind of social activism as bottom-up and predicated on rectifying problematic disjunctures following socio-economic, political and environmental changes. Milano, Novelli, Cheer (2020) mention advocacy groups as "social movement networks" based on individuals in networks with common aspirations around attaining positions of democratic reform, social justice, fairness and redress for circumstances which are often characterized by poor governance, deficient planning, mismanagement, etc.

Searching for the theoretical background of social movements in tourism Maitland (2007) refers to conflicts resulting from tourism-related transformations in cities as an outcome of class opposition; however, most scholars mention significant differences between these two issues. According to Ruiz (2022), the actors participating in tourism-related social movements are distinct from classic revolutionary factory workers, as commonly referred to in Keynesian discourses, and are linked with middle-class urbanites struggling to preserve and maintain their quality of life amidst contemporary postindustrial neoliberal contexts.

Local activist groups showing an anti-tourism attitude or being involved in the impairment of tourism are not a new phenomenon, and their beginning might be found as early as the 1950s (Ruiz, 2022). In world tourism cities specifically, the overtourism discourse is rooted in the growing concern of tourism development models which lead to inflationary effects on the real estate market, saturation and privatization of public spaces, a decrease in inhabitants' purchasing power, precarious working conditions and the transformation of the commercial fabric of cities that undermine their essential characteristics (Milano, Novelli, Cheer, 2020). The factors described above are focal in the process of touristification and of the social movements and their postulates. Finally, this has led to what was described by Colomb and Novy (2016) as urban tourism politicization from below in international tourist hotspots in almost all continents.

It is necessary to remember that the postulates of local anti-tourism movements are quite diverse mirroring differing problems connected with overtourism development in particular cities, and these reflect the numerous local conditions generating those problems. Typically, one of the main topics raised by social movements in port cities such as Venice and Barcelona is the problem of the externalities of cruise tourism development which are extremely negative (González, 2018; Goodwin, 2021). In Barcelona, issues having their genesis in the real estate bubble and economic crisis of 2008–2011 (Blanco-Romero, Blázquez-Salom, Cànoves, 2018), and in Berlin, still having unsolved real estate problems rooted in the communist times, one of the most prominent topics connected with tourism development is short-term rental and its devastating impact on the local housing market (Bertocchi, Visentin, 2019). Protests in Kraków and Seville were directed mainly against the hyper-gentrification of the old cities (Jover, Díaz-Parra, 2022; Kowalczyk-Anioł, 2019; Zmysłony, Kowalczyk-Anioł, Dembińska, 2020). In Amsterdam, the biggest issue was the misbehavior of visitors searching for drugs and sex experiences (Araya López, 2020).

Political position of anti-tourism social movements

Anti-tourism social movements and their activist participants, especially in the early phase of development of this kind of grassroots movement, tend to be presented in rather a romantic manner in numerous media accounts (Ledsom, 2019) and sometimes in academic debate too (O'Regan et al., 2022; Ruiz, 2022). They are described as 'local heroes' pronouncing local anger and the voices of the 'silent majority.' Ruiz (2022) presents an example of an organization from Barcelona describing itself as a political agent and as a representative of "the people" and that they mediate between "us" and the city government. Such narration cannot be criticized as a rule, as in numerous examples especially in the emergence phase of the development of anti-tourism movements. There are numerous reasons why the anti-tourism movements are growing in strength and becoming a part of the local political landscape, with all the typical features and brutality of political competition.

Even though many anti-tourism movements did not express any political views at the beginning, and many are still trying to be politically neutral, their agenda is strongly influenced by such views (Ruiz, 2022). In almost all cases, their postulates are derived from the degrowth paradigm (Andriotis, 2018; Dwyer, 2023; Lundmark, Zhang, Hall, 2020) and critique of the neoliberal doctrine (Saretzki, Wöhler, 2022). According to Milano, Novelli, Cheer (2020: 1862), the link between degrowth and social movements 'might be the after effect of how some contemporary social activism is predicated on growth and transformation that is disproportionately justified upon an overarching economic rationale to maintain productivity, employment and income growth'. This means social movements find themselves in opposition to globalization and neoliberal agendas. Initially, the degrowth discourse overlapped with the transition from modernity to postmodernity and coincided with the turn from embedded liberalism to neoliberalism (Harvey, 1990). Together with the neoliberal city boom in the 1970s, urban areas were a place of massive property improvement, increased population densities, housing speculation and higher levels of economic activity (Milano, Novelli, Cheer, 2020).

Embeddedness in the critique of the neoliberal order made numerous anti-tourism social movements promising partners for other movements more engaged with local and national policy, especially, but not only, those representing leftist views. Additionally, in a few urban destinations, several groups exist that do not necessarily agree on all the objectives but tend to collaborate (Ruiz, 2022). For instance, some groups in Venice are related to tourism but have different focuses. Among them, it is possible to point to *ASC Venezia* (housing), *Comitato No Grandi Navi* (ports), *Venezia Pulita* (ecology), *Gruppo25Aprile* and *OPA* (with interests in broad topics related to tourism) (Ruiz, 2022). Such plurality may introduce competition between the groups but also enhance cooperation. For example, *Comitato No Grandi Navi* and *Gruppo25Aprile* co-organized a big demonstration with almost 10,000 participants in 2019 (Cricket, 2019). Groups either amalgamating or working together has also enhanced the political position of local anti-tourism groupings in Venice. As a result, some of them gained seats on Venice City Council in 2020 (Ruiz, 2022). A similar situation can be seen in Barcelona (Milano, Novelli, Cheer, 2020).

Local anti-tourism movements gained an even more significant position in local politics after they entered international collaboration. The most commonly given example of such cooperation is the emergence of the Network of Southern European Cities against Touristification (*Sud d'Europa contra la Turistització* - SETnet), which includes groups from

Barcelona, Ibiza, Palma de Mallorca, Malta, Florence and Venice, among others (Bertocchi, Visentin, 2019). The network was established in May 2018 during the Neighbourhood Forum on Tourism (*Foro Vecinal sobre Turismo*) held in Barcelona (Milano, Novelli, Cheer, 2020). Such international collaboration also changed the perception of overtourism among social movements. In this new perception, ‘*overtourism seems to represent a broad set of global political demands and struggles rather than a purely local economic, social or environmental problem*’ (Ruiz, 2022: 149).

Local elections in big cities play a much more critical and broader role in nationwide “big” politics than just a local event. Especially in countries where mayors are directly elected, mayors of big cities are among the most powerful and significant positions in nationwide politics (Kolczyński, 2015). The example of the president (mayor) of Warsaw can be pointed out as this position is perceived as ranking number five in the entire country (after the national president, the speakers of the two chambers of parliament, and the prime minister). This makes local elections in big cities as rather being played out between large nationwide political parties, than a game for strong candidates from local movements.

The strong position of local movements and their candidates would not be possible without cooperation with political parties. After that, willing or not, they become a part of nationwide political competition with all its consequences. Embedded in civic activism and a critique of the neoliberal economic order, social movements became natural partners for leftist parties and, immediately after, adversaries for the right. This has made overtourism and its perception a political issue, with the media supporting leading parties in giving appropriate political accounts. For example, the archives of *Gazeta Wyborcza*, the biggest Polish newspaper associated with leftist and centrist views, contain 17 texts on overtourism, all presenting a narrative typical for anti-tourism social movements. Opposed to this, the archives of *Do Rzeczy*, one of the biggest newspapers supporting conservative views, do not contain a single text with the term “overtourism” (both archives accessed in November 2023). This is quite typical of the overtourism debate. As Russo et al. (2022) state, while many arguments are presented by anti-tourism movements in the public debate, arguments presenting the positive impact of tourism on city development are almost absent.

Examples of the political success of anti-tourism activists and movements

The most prominent example of the political success of social anti-tourism movements and activists is the story of the ABTS group and its leader, Ada Colau, in Barcelona. The genesis of grassroots organizations in Barcelona lies in 2009 and the global financial crisis (Russo et al., 2022) when Barcelona and the whole of Spain at that time were hit severely by the burst of the real estate market bubble. Among the first grassroots organizations was *Plataforma para Víctimas de Hipotecas* (Platform for Mortgage Victims; PAH), run by Ada Colau. The sudden growth of tourism in the city, accompanied by short-term rental development, even complicated the situation in the real estate market, making houses and apartments less and less available for residents. Growing numbers of tourists and emerging competition between locals and visitors to use public spaces in the city made many people, as well as local organizations, increasingly sceptical towards uncontrolled tourism development, and anti-tourism postulates arose in the following years. In November 2015, some 28 residents’

organizations from different neighborhoods and other groups and bodies came together to form the *Assemblea de Barris per un Turisme Sostenible* (Neighbourhood Assembly for Sustainable Tourism or ABTS) (Ramos, Mundet, 2021). At the same time, grassroots organizations entered local politics, establishing their local political party, *Barcelona en Comú* (Barcelona in Common), which took part in local elections in 2015. In both cases, Ada Colau was among the leaders. *Barcelona en Comú* was successful in the elections and took 11 seats out of 41 on the city council. As an effect, Ada Colau was appointed as mayor, which was possible thanks to a coalition with the leftist party PSC. This event has helped foster a more open debate on tourism-related issues and legitimized grassroots movements on the Barcelona Tourism and City Board (Milano, Novelli, Cheer, 2020). At the same time, ABTS grew in power and entered international cooperation. In 2016 and 2018 Barcelona and ABTS hosted two international meetings of grassroots anti-tourism organizations from several countries - *Foro Vecinal sobre Turismo* (Neighbourhood Forum on Tourism). These events resulted in the emergence of *Sud d'Europa contra la Turistització* (Southern European Cities against Touristification; SET Network), which at the beginning was a cooperation network of social movements from different cities in Spain, Italy, Portugal and Malta (Milano, Novelli, Cheer, 2020).

Ada Colau, as mayor, implemented numerous regulations to prioritize residents' needs over tourism development. In particular, strict regulations were imposed on short-term rentals and the building of new accommodation facilities. At the same time, tourism was still growing, as well as its pressure, and it became even more important in local public debate (Russo et al., 2022). In 2019, the coalition of *Barcelona en Comú* and PSC was successful in the local election again, and Ada Colau started her second term. During these two terms, Ada Colau faced numerous problems other than the issue of overtourism which had led her to power. During the Catalan independence debate in 2017, the coalition of *Barcelona en Comú* and PSC, and Ada Colau, remained loyal to Madrid's government. She was also the face of pandemic lockdowns in the city. Finally, she was involved in corruption affairs and lost her seat in the election in 2023.

A different story of a merger of anti-tourism postulates and political programs can be found in Amsterdam. As a result of the local election in 2018, Femke Halsema, representing the leftist and green GroenLinks party, was appointed Mayor of Amsterdam. Even though she had no anti-tourism background she became the voice of the anti-tourism movement. Halsema's views on problems related to tourism might well be mirrored by a few sentences presented in the press: "I think, in reaction to the economic crisis of 2008, Amsterdam probably sold itself short. We were longing for many more tourists and international travellers, and it changed the atmosphere. Not because of the number of people but the kinds of people that were attracted to Amsterdam" (Boztas, 2020). She advocated for the profile of city visitors to be changed. She put forward limiting access to soft drugs to residents only, more strict regulations on the sex services sector, and implementing high fees for violating local rules regarding residents' sense of security and peace, to achieve this. 'Enjoy and Respect' - campaigns to make tourists aware that there are also people living in the tourist-historic city were also implemented (Hospers, 2019). Not all of her initiatives were successful however in city council voting.

Conclusions

The examples of Barcelona and Amsterdam presented show how anti-tourism postulates gain their positions in political programs, and illustrate two forms of this process. In the Barcelona example, anti-tourism movements and activists became powerful local politicians (Ruiz, 2022). In the Amsterdam example, the anti-tourism postulates were adopted by significant existing political parties (Boztas, 2020). The severe competition between political parties results in particular parties positioning themselves on tourism, and based on coalitions merging their programs. As *Barcelona en Comú* and Colau took a loyalist position during the Catalan dispute on the country's independence, their anti-tourism postulates became closer to other loyalist parties and against Catalan separatists. Similarly, the anti-tourism postulates presented by the leftist Halsema were neglected by their rightist opponents on the city council (Boztas, 2020). In both cities and countries, influential media publications support both wings of the political scene. Also, these media create a picture of the problem in line with a particular political program, and they heat or cool local emotions toward overtourism (Hospers, 2019). This is facilitated by the fact that problems connected with overtourism are diverse and differently experienced by particular residents and also changeable over time due to the seasonal nature of tourism. Still, the media often offer a one-dimensional black and white picture instead of objective and in-depth analysis. Building academic knowledge based on this picture is risky and not effective.

The engagement of politicians and political parties, as well as their supporting media, has led to the situation that overtourism has become part of the mainstream in political debate, and some parties, usually representing leftist views, are interested in over-heating the topic and the emotions around it. This task might be realized by the media when presenting anti-tourism narratives. In this way, media relations do not necessarily reflect the social emotions around tourism development (Hospers, 2019) but also manage them and keep them high. It does not mean that the problem is artificial, but there is a risk that the picture derived from media analysis might be exaggerated. This is important as numerous academic studies on overtourism are also based on media analysis, often without an analysis of the political engagement of the media being used (Pasquinelli et al., 2021; Phi, 2020).

Putting overtourism discourse in the heart of political debate has made the term presented over-simplified and one-dimensional. In narratives of social movements and their political partners' tourism has started to be presented as 'purely evil' (Russo et al., 2022), however, the reality is often much more complex. The intensity of tourism development is not equal in different parts of a city and is seasonal (Amore, Falk, Adie, 2020) which is why the emotions raised among citizens are also subject to changes in time and place (Żemła, Szromek, 2021). People living and working in different districts point to different tourism-related problems. Additionally, people from different social groups tend to show diverse attitudes towards tourism. Kruczek, Szromek, Żemła (2023) detected that, for example, younger residents tend to be much more tolerant towards tourism development.

Limitations

The issue of the interrelations between local politics and the perception of overtourism in particular European cities needs to be further studied. In fact, it is only just beginning. The presented paper is just one starting point, and it is not intended to offer any solutions.

At this stage, it is not even intended to give a full picture of the existing relations. The aim is to turn attention to a phenomenon that is very interesting and important for the contemporary understanding of overtourism. In that sense, this text is intended to be rather a voice in the discussion than offer methodologically rigorous research. However, it has presented examples of two significant European metropolises where all the issues described were found convincing and that the topic is worth researchers' attention.

References

- Abbasian, S., Onn, G., Arnautovic, D. (2019). Does over-tourism really exist in Dubrovnik?: A perception study of local tourism employees. In: *28th Nordic Symposium on Tourism and Hospitality Research*, Roskilde University, Denmark: Roskilde.
- Álvarez-Sousa, A. (2020). The perception of overtourism issues in Barcelona. *Recerca*, 26(1), 59–92.
- Amore, A., Falk, M., Adie, B.A. (2020). One visitor too many: assessing the degree of overtourism in established European urban destinations. *International Journal of Tourism Cities*, 6(1), 117–137. DOI: <https://doi.org/10.1108/IJTC-09-2019-0152>.
- Andriotis, K. (2018). *Degrowth in tourism: Conceptual, theoretical and philosophical issues*. Wallingford: CABL.
- Araya López, A. (2020). Policing the 'Anti-Social' Tourist. Mass Tourism and 'Disorderly Behaviors' in Venice, Amsterdam and Barcelona. *Partecipazione e Conflitto*, 13(2), 1190–1207. DOI: <https://doi.org/10.1285/i20356609v13i2p1190>.
- Ashworth, G., Page, S.J. (2011). Urban tourism research: recent progress and current paradoxes. *Tourism Management*, 32(1), 1–15. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.tourman.2010.02.002>.
- Bertocchi, D., Camatti, N. (2022). Tourism in Venice: Mapping overtourism and exploring solutions. In: van der Borg, J. (ed.), *A Research Agenda for Urban Tourism*, Massachusetts: Edward Elgar Publishing, Inc, 107–125.
- Bertocchi, D., Visentin, F. (2019). “The overwhelmed city”: Physical and social over-capacities of global tourism in Venice. *Sustainability*, 11(24), 6937. DOI: <https://doi.org/10.3390/su11246937>.
- Blanco-Romero, A., Blázquez-Salom, M., Cánoves, G. (2018). Barcelona, housing rent bubble in a tourist city. Social responses and local policies. *Sustainability*, 10(6), 2043.
- Bourliataux-Lajoinie, S., Dosquet, F., del Olmo Arriaga, J.L. (2019). The dark side of digital technology to overtourism: the case of Barcelona. *Worldwide Hospitality and Tourism Themes*, 11(5), 582–593. DOI: <https://doi.org/10.1108/WHATT-06-2019-0041>.
- Boztas, S. (2020; 2022, 20 November). Change starts here: Amsterdam mayor pledges new city style. Received from: Dutch News.
- Capocchi, A., Vallone, C., Pierotti, M., Amaduzzi, A. (2019). Overtourism: A literature review to assess implications and future perspectives. *Sustainability*, 11(12), 3303. DOI: <https://doi.org/10.3390/su11123303>.
- Clancy, M. (2019). Overtourism and resistance: Today's anti-tourist movement in context. In: H. Pechlaner, E. Innerhofer, G. Erschbamer (eds.), *Overtourism*. London: Routledge, 14–24.
- Cohen, R., Rai, S.M. (2000). *Global social movements*. Athlone Press.
- Colomb, C., Novy, J. (eds.). (2016). *Protest and resistance in the tourist city*. London: Routledge.
- Cricket, D. (2019). “No to big ships” demonstration in Venice. Received from: <https://www.youthreporter.eu/de/beitrag/no-to-big-ships-demonstration-in-venice.15523/>
- Dwyer, L. (2023). Tourism Degrowth: Painful but Necessary. *Sustainability*, 15(20), 14676. DOI: <https://doi.org/10.3390/su152014676>.
- Gilbert, D., Clark, M. (1997). An exploratory examination of urban tourism impact, with reference to residents attitudes, in the cities of Canterbury and Guildford. *Cities*, 14(6), 343–352. DOI: [https://doi.org/10.1016/S0264-2751\(97\)00025-5](https://doi.org/10.1016/S0264-2751(97)00025-5).
- González, A.T. (2018). Venice: The problem of overtourism and the impact of cruises. *Journal of Regional Research*, 42, 35–51.

- Goodwin, H. (2017). The challenge of overtourism. *Responsible tourism partnership. Working paper 4*.
- Goodwin, H. (2021). City destinations, overtourism and governance. *International Journal of Tourism Cities*, 7(4), 916–921. DOI: <https://doi.org/10.1108/IJTC-02-2021-0024>.
- Haralambopoulos, N., Pizam, A. (1996). Perceived impacts of tourism: The case of Samos. *Annals of Tourism Research*, 23(3), 503–526. DOI: [https://doi.org/10.1016/0160-7383\(95\)00075-5](https://doi.org/10.1016/0160-7383(95)00075-5).
- Harvey, D. (1990). *The condition of postmodernity: An enquiry into the conditions of cultural change*. Malden: Blackwell.
- Hospers, G.J. (2019). Overtourism in European cities: From challenges to coping strategies. *CESifo Forum*, 20(3), 20–24.
- Jover, J., Díaz-Parra, I. (2022). Who is the city for? Overtourism, lifestyle migration and social sustainability. *Tourism Geographies*, 24(1), 9–32. DOI: <https://doi.org/10.1080/14616688.2020.1713878>.
- Judd, D.R. (2003). Visitors and the spatial ecology of the city. In: L.M. Hoffman, S.S. Fainstein, D.R. Judd (eds), *Cities and visitors: regulating people, markets, and city space*. Malden: Blackwell, 23–38.
- Kacprzak, K. (2021). Overtourism in the Tourism Space of Prague in the Opinion of Foreign Residents. *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Sectio B*, 76, 29–44. DOI: <https://doi.org/10.17951/B.2021.76.0.29-44>
- Kowalczyk-Anioł, J. (2019). Tourismification of the housing resources of historical inner cities. The case of Kraków. *Studia Miejskie*, 35, 9–25. DOI: <https://doi.org/10.25167/sm.1014>.
- Kruczek, Z., Szromek, A.R., Żemła, M. (2023). Attitudes towards development of tourism among young citizens of a tourism city. *Journal of Tourism and Cultural Change*, 21(6), 677–689. DOI: <https://doi.org/10.1080/14766825.2022.2125322>.
- Ledsom, A. (2019, 12 June). Barcelona is Threatening to Shut Out Tourists. Received from: <https://www.forbes.com/sites/alexledsom/2019/07/12/barcelona-is-ready-to-shut-out-tourists/>
- Lloyd, R., Clark, T.N. (2001). The city as an entertainment machine. In: K.F. Gotham (ed.), *Critical perspectives on urban redevelopment*. New York: Emerald, 357–378.
- Lundmark, L., Zhang, J.J., Hall, C.M. (2020). Introduction: Degrowth and tourism: Implications and challenges. In: L. Lundmark, J.J. Zhang, C.M. Hall. (eds.), *Degrowth and Tourism*. London: Routledge, 1–21.
- Maitland, R. (2007). Tourists, the creative class and distinctive areas in major cities. The roles of visitors and residents in developing new tourism areas. In: G. Richards, J. Wilson (eds.), *Tourism, creativity and development*. London: Routledge, 73–86.
- Milano, C., Novelli, M., Cheer, J.M. (2020). Overtourism and degrowth: A social movements perspective. *Journal of Sustainable Tourism*, 27(12), 1857–1875. DOI: <https://doi.org/10.1080/09669582.2019.1650054>.
- Namberger, P., Jackisch, S., Schmude, J., Karl, M. (2019). Overcrowding, overtourism and local level disturbance: how much can Munich handle?. *Tourism Planning Development*, 16(4), 452–472.
- Novy, J. (2018). ‘Destination’ Berlin revisited. From (new) tourism towards a pentagon of mobility and place consumption. *Tourism Geographies*, 20(3), 418–442. DOI: <https://doi.org/10.1080/14616688.2017.1357142>.
- O’Regan, M., Salazar, N.B., Choe, J., Buhalis, D. (2022). Unpacking overtourism as a discursive formation through interdiscursivity. *Tourism Review*, 77(1), 54–71. DOI: <https://doi.org/10.1108/TR-12-2020-0594>.
- Panayiotopoulos, A., Pisano, C. (2019). Overtourism dystopias and socialist utopias: Towards an urban armature for Dubrovnik. *Tourism Planning and Development*, 16(4), 393–410. DOI: <https://doi.org/10.1080/21568316.2019.1569123>.
- Pasquinelli, C., Trunfio, M., Bellini, N., Rossi, S. (2021). Sustainability in overtouristified cities?. A social media insight into Italian branding responses to COVID-19 crisis. *Sustainability*, 13(4), 1–14. DOI: <https://doi.org/10.3390/su13041848>.
- Phi, G.T. (2020). Framing overtourism: A critical news media analysis. *Current Issues in Tourism*, 23(17), 2093–2097. DOI: <https://doi.org/10.1080/13683500.2019.1618249>.

- Pinkster, F.M., Boterman, W.R. (2017). When the spell is broken: Gentrification, urban tourism and privileged discontent in the Amsterdam canal district. *Cultural Geographies*, 24(3), 457-472. DOI: <https://doi.org/10.1177/1474474017706176>.
- Ramos, S.P., Mundet, L. (2021). Tourism-phobia in Barcelona: dismantling discursive strategies and power games in the construction of a sustainable tourist city. *Journal of Tourism and Cultural Change*, 19(1), 113-131. DOI: <https://doi.org/10.1080/14766825.2020.1752224>.
- Ruiz, M.T. (2022). The empty boxes of Venice: Overtourism – conflicts, politicisation and activism. In: C. Ba, S. Frank, C. Müller, A.L. Raschke, K. Wellner, A. Zecher (eds.), *The power of new urban tourism. Spaces, representations and contestations*. London: Routledge, 147-160.
- Russo, A.P., Soro, E., Scarnato, A. (2022). Is Another Tourism Possible? Shifting Discourses in Barcelona's Tourism Politics. In: J. van der Borg (ed.), *Agenda for Urban Tourism*, Cheltenham: Edgar Elgar, 257-279.
- Saretzki, A., Wöhler, K. (2022). Between political protest and tourism gentrification Impacts of New Urban Tourism in Hamburg's Schanzenviertel. In: C. Ba, S. Frank, C. Müller, A.L. Raschke, K. Wellner, A. Zecher (eds.), *The power of new urban tourism. Spaces, representations and contestations*. London: Routledge, 131-146.
- Seraphin, H., Sheeran, P., Pilato, M. (2018). Over-tourism and the fall of Venice as a destination. *Journal of Destination Marketing Management*, 9, 374-376. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.dmm.2018.01.011>.
- Szromek, A.R., Kruczek, Z., Walas, B. (2020). The attitude of tourist destination residents towards the effects of overtourism – Kraków case study. *Sustainability (Switzerland)*, 12(1). DOI: <https://doi.org/10.3390/SU12010228>.
- Szromek, A.R., Walas, B., Kruczek, Z. (2022). The Willingness of Tourism-Friendly Cities' Representatives to Share Innovative Solutions in the Form of Open Innovations. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, 8(3). DOI: <https://doi.org/10.3390/joitmc8030112>.
- Visentin, F., Bertocchi, D. (2019). Venice: An Analysis of Tourism Excesses in an Overtourism Icon. In: C. Milano, J. Cheer, M. Novelli (eds.), *Overtourism: Excesses, Discontents and Measures in Travel and Tourism*. Wallingford: CABI, 18-38.
- UNWTO. (2020). *Overtourism? Understanding and Managing Urban Tourism Growth beyond Perceptions: Executive Summary*. Madrid: UNWTO.
- Żemła, M. (2020). Reasons and Consequences of Overtourism in Contemporary Cities - Knowledge Gaps and Future Research. *Sustainability*, 12(5), 1729. DOI: <https://doi.org/10.3390/su12051729>.
- Żemła, M., Szromek, A.R. (2021). Influence of the residents' perception of overtourism on the selection of innovative anti-overtourism solutions. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, 7(3). DOI: <https://doi.org/10.3390/joitmc7030202>.
- Zmysłony, P., Kowalczyk-Anioł, J., Dembińska, M. (2020). Deconstructing the overtourism-related social conflicts. *Sustainability*, 12(4), 1695. DOI: <https://doi.org/10.3390/su12041695>.

Michał Żemła, dr hab., Jagiellonian University in Kraków, Faculty of Management and Social Communication/ Institute of Entrepreneurship. Michał Żemła is the author of numerous publications on destination product marketing and competitiveness. Recently, he has published several works on overtourism in globally renowned journals. He holds his habilitation in economics and doctorate in management studies.

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-3521-8128>

Address:

Jagiellonian University in Kraków
Faculty of Management and Social Communications
Institute of Entrepreneurship
ul. Łojasiewicza 4
30-348 Krakow, Poland
e-mail: michal.zemla@uj.edu.pl

Spis treści

Wprowadzenie	3
ANNA IWANOWICZ-PAŁKA	
Kapitał ludzki Polski na tle państw Unii Europejskiej	11
PAWEŁ MAREK WORONIECKI	
Polski Fundusz Rozwoju jako podmiot wspierający przedsiębiorców (ujęcie prawne)	29
BARTŁOMIEJ BEDNARZ	
Skuteczność finansowych instrumentów wsparcia działalności gospodarczej w ujęciu sektorowym	41
PAWEŁ ŁOJEK	
Postrzeżenie prognozy rentowności przez księgowych	55
DOMINIKA LEŁAKOWSKA, FILIP BOROŃ, KAROLINA KACZMARCZYK, KINGA MADEJ, JAKUB MISZCZYŻYŃ	
Szanse i wyzwania w procesie transferu wiedzy i technologii w oparciu o mentoring instytucji otoczenia biznesu.	77
NTSANWISI SAMUEL, SIMELANE- MNISI SIBONGILE	
Enhancing Entrepreneurial Education in South African Primary and Secondary Schools: Perspectives from Teachers in the Limpopo Province	95
IRYNA MANCZAK	
Schronisko fundacji księcia Aleksandra Lubomirskiego dla chłopców jako przykład usługi społecznej realizowanej w Krakowie w XIX w. ...	109
AGATA BUCZAK, JACEK WYCHOWANEK	
Przedsiębiorczość rodzinna w polskiej literaturze naukowej w latach 2018–2023	123
SABINA KLIMEK	
Przedsiębiorczość kobiet w firmach rodzinnych – znaczenie płci w kształtowaniu przebiegu procesu sukcesji w polskich firmach rodzinnych	155
KINGA LISOWSKA, MAJKA ŁOJKO	
Charakterystyka usług turystycznych na Warmii i Mazurach na przykładzie działalności Fundacji „Moda na Warmię i Mazury” i Fundacji Puszczy Rominckiej	179
KAMILA ZIÓŁKOWSKA-WEISS, IWONA WSZOŁEK	
Uwarunkowania i możliwości uprawiania wybranych form turystyki na półwyspie Synaj	195
Dyskusja – wybrane problemy usług turystycznych	
MICHAŁ ŻEMŁA	
Overtourism and Local Political Debate: is the Over-Touristification of Cities Being Observed through a Broken Lens?	213

Contents

Introduction	7
ANNA IWANOWICZ-PAŁKA	
Human Capital in Poland Compared to other European Union Members	11
PAWEŁ MAREK WORONIECKI	
Polish Development Fund Support Mechanisms for Entrepreneurs (a Legal Perspective)	29
BARTŁOMIEJ BEDNARZ	
The Effectiveness of Financial Support Instruments for Business Activities from a Sectoral Perspective	41
PAWEŁ ŁOJEK	
Accountants' Perceptions of the Profitability Threshold	55
DOMINIKA LELAKOWSKA, FILIP BOROŃ, KAROLINA KACZMARCZYK, KINGA MADEJ, JAKUB MISZCZYSZYN	
Opportunities and Challenges in the Process of Knowledge and Technology Transfer Based on Mentoring from Business Environment Institutions ...	77
NTSANWISI SAMUEL, SIMELANE- MNISI SIBONGILE	
Enhancing Entrepreneurial Education in South African Primary and Secondary Schools: Perspectives from Teachers in the Limpopo Province	95
IRYNA MANCZAK	
The Shelter of the Prince Aleksander Lubomirski Foundation for Boys as an Example of a Social Service Implemented in Kraków in the 19th century.	109
AGATA BUCZAK, JACEK WYCHOWANEK	
Family Entrepreneurship in Polish Academic Literature: 2018–2023	123
SABINA KLIMEK	
Women's Entrepreneurship in Family Businesses: the Importance of Gender in the Succession Process in Polish Family Businesses.	155
KINGA LISOWSKA, MAJKA ŁOJKO	
Characteristics of Tourism Services in Warmia and Mazury Using Examples from the Foundations: „Fashion for Warmia and Mazury” and „Romincka Forest”	179
KAMILA ZIÓŁKOWSKA-WEISS, IWONA WSZOŁEK	
Conditions and Opportunities for Selected Forms of Tourism in the Sinai Peninsula	195
Discussion – Selected Issues of Tourism Services	
MICHAŁ ŻEMŁA	
Overtourism and Local Political Debate: is the Over-Touristification of Cities Being Observed through a Broken Lens?	213

