

**Prace Komisji Geografii Przemysłu
Polskiego Towarzystwa Geograficznego**
kwartalnik naukowy

**Studies of the Industrial Geography Commission
of the Polish Geographical Society**
a scientific quarterly

**WYBRANE PROBLEMY FUNKCJONOWANIA PRZEDSIĘBIORSTW
PRZEMYSŁOWYCH I SEKTORA USŁUG**

pod redakcją
Zbigniewa Ziolo i Tomasza Rachwał

**FUNCTIONING OF INDUSTRIAL ENTERPRISES AND THE SERVICE
SECTOR – SELECTED ISSUES**

edited by
Zbigniew Ziolo and Tomasz Rachwał

DOI 10.24917/20801653.351

35(1) • 2021

Polskie Towarzystwo Geograficzne – Komisja Geografii Przemysłu
Polish Geographical Society – Industrial Geography Commission

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

**PRACE KOMISJI GEOGRAFII PRZEMYSŁU
POLSKIEGO TOWARZYSTWA GEOGRAFICZNEGO**

**STUDIES OF THE INDUSTRIAL GEOGRAPHY COMMISSION
OF THE POLISH GEOGRAPHICAL SOCIETY**

35(1)

Redaktor naczelny / Editor-in-chief: Zbigniew Ziolo

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

Rada Redakcyjna / Editorial Board

Felix Arion, György Csomós, Paweł Czaplinski, Ben Derudder, Wiesława Gierańczyk, Anatol Jakobson, Wioletta Kilar, Ana Maria Liberali, Tadeusz Marszał, Tomasz Rachwał (wiceprzewodniczący/vice-chair), Piotr Raźniak, Eugeniusz Rydz, Anatoly V. Stepanov, Tadeusz Strykiewicz, Yolanda Carbajal Suárez, Natalia M. Syssoeva, Zdeněk Szczyrba, Anna Tobolska, Géza Tóth, Krzysztof Wiedermann, Nuri Yavan, Zbigniew Ziolo (przewodniczący/chair)

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

Redaktor prowadzący z Wydawnictwa / Publishing House managing editor: Ewa Zamorska-Przyłuska

Redaktor językowy / Language editor: Joanna Grzeszczuk

Tłumaczenie i korekta w języku angielskim / Translation and proofreading of English texts: Agata Ziółkowska

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), DOAJ (Directory of Open Access Journals) ERIH PLUS (The European Reference Index for the Humanities and the Social Sciences), IndexCopernicus, PBN – Polska Bibliografia Naukowa / Polish Scientific Bibliography, Pedagogiczna Biblioteka Cyfrowa / Pedagogical Digital Library, POL-index, Web of Science Core Collection – Emerging Sources Citation Index (ESCI)

Strona internetowa czasopisma z informacjami dla autorów i dostępem do pełnych tekstów archiwalnych artykułów w wersji elektronicznej / Journal website with information for authors and access to the full-text electronic versions of archive papers: www.prace-kgp.up.krakow.pl, ISSN (ON-LINE): 2449-903X

Kontakt z redakcją / Journal contact

Sekretarze Redakcji (Editorial Secretary):

Wioletta Kilar, Karolina Smętkiewicz

Katedra Przedsiębiorczości i Gospodarki Przestrzennej, Instytut Geografii
Uniwersytet Pedagogiczny w Krakowie, ul. Podchorążych 2, 30-084 Kraków, p. 437
tel. (+48) 12 662 62 55, faks (+48) 12 662 62 43, e-mail: pracekgp@up.krakow.pl

ISSN 2080-1653

© Copyright by Wydawnictwo Naukowe UP, Kraków 2021

Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego
[*Studies of the Industrial Geography Commission of the Polish Geographical Society*] – rozszerzenie zasięgu międzynarodowego czasopisma – zadanie finansowane w ramach umowy 737/P-DUN/2019 ze środków Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego przeznaczonych na działalność upowszechniającą naukę.



Ministerstwo Nauki
i Szkolnictwa Wyższego

Wydawca/Publisher

Uniwersytet Pedagogiczny im. Komisji Edukacji Narodowej w Krakowie
– Instytut Geografii, Katedra Przedsiębiorczości i Gospodarki Przestrzennej
Pedagogical University of Krakow
– Institute of Geography, Department of Entrepreneurship and Spatial Management
Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Pedagogicznego w Krakowie
e-mail: wydawnictwo@up.krakow.pl; <http://www.wydawnictwoup.pl>

Współwydawca/Co-publisher

Polskie Towarzystwo Geograficzne – Komisja Geografii Przemysłu
Polish Geographical Society – Industrial Geography Commission

Druk/Printed by Zespół Poligraficzny WN UP

WPROWADZENIE

Procesy przemian społeczno-gospodarczych i kulturowych przebiegają z różnym nasileniem i często w odmiennym stopniu wpływają na tempo oraz kierunek zmian w funkcjonowaniu i rozwoju podmiotów gospodarczych, instytucji i różnej skali układów przestrzennych – od skali lokalnej po światową. Przejawia się to w pojawianiu się nowych form działalności gospodarczej i rekreacyjnej oraz ich dynamice, stagnacji, recesji bądź zanikaniu już istniejących, a także w zmianach przestrzennych i instytucjonalnych uwarunkowań działalności podmiotów. Do tej idei nawiązują poniżej prezentowane prace, w których podjęta została wybrana problematyka funkcjonowania przedsiębiorstw przemysłowych, transportowych, organizacji przestrzeni miejskiej i nowych form rekreacji.

Nasilający się postęp technologiczny i wytwarzanie coraz bardziej złożonych produktów sprawia, że wiele firm, działających zwłaszcza w krajach o mniejszym potencjale ekonomicznym, nie ma możliwości samodzielnego podejmowania produkcji nowoczesnych wyrobów opartych na własnej bazie wytwórczej i działających na ograniczonym rynku. Jedną z dróg ich wzrostu jest rozwijanie swojej aktywności w powiązaniu z dużymi korporacjami, najczęściej międzynarodowymi. Stają się integralną częścią ich działalności w zakresie produkcji, wykonują część prac związanych z wytwarzaniem podzespołów, działalnością usługową, które umożliwiają rozwój ich działalności bądź znajdują korzystniejsze uwarunkowania wchodzenia w złożone struktury rynku. Do tej problematyki nawiązuje praca podejmująca zagadnienie motywów umiędzynarodowienia działalności przedsiębiorstwa, celem możliwości podnoszenia jego efektywności ekonomicznej i wchodzenia na nowe rynki. Na podstawie wykorzystania ankiety pocztowej, określono rynkowe i instytucjonalne motywy procesu internacjonalizacji badanych przedsiębiorstw (I. Drabik).

Podstawowym czynnikiem wpływającym na podniesienie stopnia innowacyjności firm i instytucji jest opanowanie umiejętności współpracy różnorodnych podmiotów gospodarczych. Przyjmuje się, że jedną z form działalności, która zapewnia warunki rozwoju i wdrażania działań innowacyjnych, są klastry. Rola ich podkreślana jest w wielu dokumentach strategicznych dotyczących wspierania tej formy organizacji przez politykę gospodarczą. Na tym tle podjęta została próba wskazania współczesnych uwarunkowań rozwoju klastrów w powiązaniu z możliwościami internacjonalizacji ich działalności (G. Czapiewska).

Ważnym elementem funkcjonowania przedsiębiorstwa są ekonomiczne efekty prowadzonej działalności. Oceny jej dostarczają sprawozdania finansowe firmy. Nawiązuje do tego praca poświęcona ocenie płynności finansowej Zakładów Mięśnych Henryk Kania SA. Przyjęto przy tym założenie, że opinia niezależnego biegłego rewidenta zwiększa wiarygodność informacji finansowych prezentowanych w sprawozdaniu finansowym oraz jest podstawą podejmowania działań zaradczych. Wskazano,

że zdolności płatnicze w przedsiębiorstwie zmieniały się, wpływając na ryzyko utraty zdolności finansowej do kontynuacji jego działalności (A. Kuciński).

Procesy transformacji gospodarki wpłynęły na wzrost znaczenia sektora usługowego, co sprawia, że współczesna przestrzeń pracy jest w zasadniczym stopniu związana z infrastrukturą biurową. W konsekwencji biura często wpływają na koncentrację działalności usługowej i tworzenie dzielnic biznesowych. Do tej problematyki nawiązuje praca podejmująca problematykę koncentracji budynków biurowych na terenach przemysłowych. Omówiono w niej przemiany zabudowy terenu przemysłowego oraz strukturę funkcjonalno-przestrzenną kształtującej się dzielnicy biurowej przy ulicy Strzegomskiej i ulicy Muchoborskiej we Wrocławiu (A. Kierzkowska).

W strukturze funkcjonowania dzielnic miejskich ważną rolę odgrywa infrastruktura ochrony zdrowia. Obecnie brakuje w systemie planowania przestrzennego obowiązujących wskaźników urbanistycznych, regulujących m.in. rozmieszczenie usług medycznych na obszarach planowanej zabudowy, co wpływa na brak uwzględniania przychodni czy innych instytucji ochrony zdrowia w dokumentach planistycznych. Szczególnie dotyczy to obszarów o rozwijającej się zabudowie mieszkaniowej i rosnącej liczbie mieszkańców. Nawiązano do tego w pracy przedstawiającej wyniki badań nad dostępnością przychodni opieki zdrowotnej w gminach należących do Wrocławskiego Obszaru Funkcjonalnego. Wykazano, że liczba przychodni w wielu gminach nie jest odpowiednia do systematycznie rosnącej liczby mieszkańców. Podobnie, lokalizacja niektórych przychodni nie odpowiada rzeczywistym potrzebom. W końcowej części, na podstawie prognoz demograficznych, podano, że zapotrzebowanie na usługi medyczne będzie rosnąć w większości badanych gmin (J. Ładysz).

Przyjmuje się, że w wyniku dalszych działań na rzecz wyrównywania dysproporcji rozwojowych przestrzeni krajowej zwiększać się będzie rola transportu kolejowego, czego wyrazem są już podjęte działania inwestycyjne w tym zakresie. Na tym tle podjęto analizę funkcjonowania Linii Hutniczej Szerokotorowej. Podkreślono, że linia ta może mieć korzystny wpływ na rozwój transportu międzynarodowego (K. Sala).

Transport miejski odgrywa coraz większą rolę w funkcjonowaniu dużych aglomeracji. Stanowi on tani, szybki i bezpieczny środek umożliwiający przemieszczanie się ludności. Szczególne znaczenie w jego funkcjonowaniu odgrywa jakość usług i bezpieczeństwo. Przyjmując te założenia, w pracy podjęta została problematyka najważniejszych czynników wpływających na bezpieczeństwo w transporcie publicznym na przykładzie rozwiązań zastosowanych w Miejskim Przedsiębiorstwie Komunikacyjnym w Krakowie oraz zarysowane zostały nowe wyzwania i perspektywy w rozwijaniu krajowego transportu zbiorowego (K. Janczarska-Bergel).

Współcześnie w procesie dynamicznego rozwoju miasta ważnym czynnikiem jest turystyka, podjęto więc problematykę rozwoju tej działalności w dzielnicach miejskich. Podkreślono, że poważnym problemem władz miasta jest szybki i niepoohamowany rozwój usług za pośrednictwem globalnych platform w zakresie zakwaterowania i transportu pasażerskiego, a potężni światowi liderzy tych rynków – Airbnb i Uber stały się bardzo ważnymi, ale także trudnymi, partnerami dla negocjacji z samorządami lokalnymi. Wskazano, że działania podejmowane przez władze lokalne koncentrują się w zasadzie na rozwiązywaniu doraźnych problemów a nie zmiierają do całościowego koordynowania działań w zakresie rozwoju turystyki (M. Żemła, D.E. Jaremen, E. Nawrocka).

W zakresie turystyki i rekreacji pojawiają nowe formy wypoczynku – jedną z nich staje się tropienie użytkowe (mantrailing). W pracy wskazano, że podstawowymi motywami uprawiania tej formy wypoczynku jest określenie potrzeb i predyspozycji psa oraz chęć poznania jego cech bezpośrednio w warunkach pracy w terenie. Na podstawie wyników badań ankietowych określono profil uczestnika i motywy uprawiania tej formy rekreacji. W większości opinii zauważono brak zdecydowanych wskazań ras preferowanych w tropieniu użytkowym (W. Warcholik, D. Chmielowska).

Zachęcamy Państwa do rozwijania prezentowanej problematyki badawczej i publikowania wyników swoich prac na łamach naszego czasopisma.

Zbigniew Ziolo, Tomasz Rachwał

INTRODUCTION

The processes of socio-economic and cultural transformations vary in their severity and often affect the pace and direction of changes in the functioning and development of business entities, institutions and spatial systems of different scale – from local to global. This is reflected in the emergence of new forms of economic and recreational activity and in the dynamics, stagnation, recession or the disappearance of existing ones, as well as in changes in the spatial and institutional determinants of the activities of entities. This idea is referred to in the presented works, in which the selected issues of the functioning of industrial enterprises, transport enterprises, the organisation of urban space and new forms of recreation were discussed.

Increasing technological advances and the manufacturing of increasingly complex products mean that many companies, especially those operating in countries with less economic potential, cannot independently generate modern products based on their own manufacturing base and operating on a limited market. One way to grow them is to develop their activity in conjunction with large corporations, most often international ones. They become an integral part of their production activities, carry out some of the work related to the production of components, service activities that enable their business to develop or find more favourable conditions for entering complex market structures. This issue is raised by a paper addressing the reasons for the internationalisation of the company's activities, with the improvement of its economic efficiency and entering new markets in mind. Based on the use of the postal survey, market and institutional motives for the process of internationalisation of the companies surveyed were identified (I. Drabik).

The main factor influencing the increase in the degree of innovation of companies and institutions is the mastery of the cooperation skills of various business entities. Clusters are assumed to be one of the activities that provides the conditions for the development and implementation of innovation activities. Their role is highlighted in a number of strategy papers on economic policy support for this form of organisation. Against this background, an attempt was made to indicate the contemporary conditions for the development of clusters in connection with the possibilities of internationalisation of their activities (G. Czapiewska).

An important part of the functioning of the company are the economic effects of the business. It is assessed through the company's financial statements. This notion is referred to in a paper on the financial liquidity of Zakłady Mięsne Henryk Kania SA (Poland). It was assumed that the opinion of an independent auditor increases the reliability of the financial information presented in the financial statements and is the basis for remedial actions undertaken. It was pointed out that the company's payment capacity had changed, affecting the risk of losing financial capacity to continue its activities (A. Kuciński).

The transformation of the economy has increased the importance of the services sector, which makes today's workspace fundamentally connected with office infrastructure. As a result, offices often influence the concentration of service activities and the creation of business districts. This issue is referred to in a paper addressing the concentration of office buildings in postindustrial sites. It discusses the transformation of the building development of the post-industrial area and the functional-spatial structure of the office district on Strzegomska Street and Muchoborska Street in Wrocław (Poland) (A. Kierzkowska).

Health infrastructure plays an important role in the functioning of urban districts. Currently, there is a lack of existing urban planning indicators in the spatial planning system regulating, among others, the distribution of medical services in planned development areas, which causes the lack of inclusion of clinics or other health institutions in planning documents. This is particularly true in areas with developing housing and growing population. This was referred to in a paper presenting the results of research on the availability of health care clinics in municipalities belonging to the Wrocław Functional Area (Poland). It has been shown that the number of clinics in many municipalities is not suitable for a systematically growing population. Similarly, the location of some clinics does not correspond to the actual needs. In the final part, based on demographic forecasts, it is stated that the demand for medical services will increase in most of the municipalities surveyed (J. Ładysz).

It is assumed that further efforts to compensate for development disparities in national space will increase the role of rail transport, as reflected in the investment measures already taken in this area. Against this background, an analysis of the functioning of the Broad Gauge Metallurgy Line was undertaken. It was highlighted that this line could have a positive impact on the development of international transport (K. Sala).

Urban transport plays an increasingly important role in the functioning of large agglomerations. It is a cheap, fast and safe means of enabling the movement of people. Security and the quality of services play a particular role in its functioning. With these assumptions in mind, the paper analyses the most important factors influencing safety in public transport and addresses them based on the example of the solutions used in the Miejskie Przedsiębiorstwo Komunikacyjne w Krakowie (Poland). New challenges and prospects in the development of national public transport were outlined (K. Janczarska-Bergel).

Assuming that tourism is an important factor in the dynamic development of the city today, the development of this activity in urban districts has been addressed. It was highlighted that a major problem for the city authorities is the rapid and unbridled development of services through global platforms for accommodation and passenger transport, and that the world's powerful leaders on these markets – Airbnb and Uber – have become very important, but also difficult, partners for negotiations with local authorities. It has been pointed out that the actions taken by local authorities are essentially focused on solving ad hoc problems and do not aim at coordinating tourism development activities in a holistic way (M. Żemła, D.E. Jaremen, E. Nawrocka).

In the field of tourism and recreation, new forms of recreation are emerging – one of them being mantrailing. The paper indicates that the main motives for this form of rest are determination of the needs and predisposition of the dog and the desire to know its characteristics directly in the working conditions in the field. Based on the results of the survey, the participant's profile and motives for practicing this form of

recreation were determined. In most opinions, there was a lack of strong indications of breeds preferred in mantrailing (W. Warcholik, D. Chmielowska).

We encourage you to develop the presented research issues and publish the results of your work in our journal.

Zbigniew Ziolo, Tomasz Rachwał

IRENEUSZ DRABIK

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

Motywy internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw produkcyjnych

Motives for internationalisation of Polish production companies

Streszczenie: W części teoretycznej artykułu – na podstawie krytycznej analizy literatury przedmiotu – przedstawiono istotę i podstawowe klasyfikacje motywów internacjonalizacji (umiędzynarodowienia) działalności przedsiębiorstwa. Zwrócono uwagę na pogląd, zgodnie z którym przedsiębiorstwo poprzez internacjonalizację dąży do osiągnięcia określonego nadrzędnego celu w postaci zwiększenia sprzedaży i zysku oraz wartości firmy. Wspomnieć trzeba, że w praktyce zazwyczaj mamy do czynienia z wielością celów (np. zdobycie nowych rynków lub utrzymanie bądź zbudowanie pozycji konkurencyjnej). Jednocześnie wskazano na istnienie różnorodnych klasyfikacji motywów szczegółowych, wśród których można wymienić podział na bodźce wewnętrzne i zewnętrzne oraz aktywne i reaktywne. Bez względu na przyjętą klasyfikację można przyjąć, że poszczególne motywy stanowią ważny element kształtowania strategii rozwoju i budowania przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa w międzynarodowym otoczeniu. O ile zagadnienie motywów internacjonalizacji przedsiębiorstwa jest wyczerpująco opisane w aspekcie teoretycznym w literaturze przedmiotu z zakresu zarządzania międzynarodowego, to niewiele jest aktualnych i kompleksowych opracowań przedstawiających rolę i znaczenie poszczególnych motywów w procesie internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw na podstawie badań empirycznych. Powyższa luka badawcza zostaje wypełniona w części empirycznej artykułu. Przedstawiono w niej wyniki własnych badań, mających na celu identyfikację i charakterystykę motywów internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw produkcyjnych. W badaniach wykorzystano metodę ankiety pocztowej. W wyniku badań stwierdzono dominujące znaczenie motywów rynkowych i instytucjonalno-systemowych w procesie internacjonalizacji ankietowanych przedsiębiorstw. W dalszej kolejności znalazły się motywy zasobowe i kosztowe. Zidentyfikowane motywy internacjonalizacji mają charakter komplementarny, istnieją pomiędzy nimi sprzężenia zwrotne wzmacniające skłonność do umiędzynarodowienia działalności przedsiębiorstwa.

Abstract: Based on a critical analysis of the literature, the theoretical part of the paper presents the essence and basic classifications of the motives for internationalisation of a company's activity. Attention is drawn to the opinion that companies use internationalisation as a tool for achieving a specific overriding goal meaning an increase in sales and profit and in the company value. It should be noted, however, that in practice there is usually a multiplicity of goals (e.g. winning new markets, maintaining or building a competitive position, etc.). At the same time, it is indicated that there are different classifications of detailed motives including internal and external stimuli, as well as active and reactive ones. Regardless of the adopted classification, it may be assumed that individual motives are an important element of shaping the company's strategy for growth and gaining the competitive edge in the international environment. While the issue of motives for a company's internationalisation is exhaustively described in the theoretical aspect in the literature on inter-

national management, there are very few up-to-date and comprehensive empirical studies on the role and importance of individual motives in the process of internationalisation of Polish companies. This research gap is filled in the empirical part of the paper, which presents the results of own empirical studies aiming to identify and characterise the motives for internationalisation of Polish production companies. The research was conducted using the postal survey method. The results point to the dominant significance of market and institutional/systemic motives in the process of internationalisation of the surveyed companies. Resource and cost motives come next. The identified motives for internationalisation have a complementary nature. Mutual feedback exists among them enhancing the tendency to internationalise the company's activity.

Słowa kluczowe: internacjonalizacja; motyw; przedsiębiorstwo; zarządzanie międzynarodowe

Keywords: company; international management; internationalisation; motive

Otrzymano: 21 grudnia 2020

Received: 21 December 2020

Zaakceptowano: 5 lutego 2021

Accepted: 5 February 2021

Sugerowana cytacja / Suggested citation:

Drabik, I. (2021). Motywy internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw produkcyjnych. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, 35(1), 9–25. doi: 10.24917/20801653.351.1

WSTĘP

Zgodnie z ogólną definicją, internacjonalizacja przedsiębiorstwa oznacza „każdy rodzaj działalności gospodarczej podejmowanej przez przedsiębiorstwo za granicą” (Rymarczyk, 2004: 19). W tym szerokim ujęciu stosowanie pojęcia internacjonalizacja jest niezależne od osiągniętego stopnia intensywności i zaangażowania przedsiębiorstwa na rynkach zagranicznych. Zgodnie z podobnym podejściem pod pojęciem internacjonalizacji przedsiębiorstwa rozumie się „każdą formę i zakres powiązań jego różnych działalności z rynkami zagranicznymi” (Pierścioń, 2003: 454).

W literaturze przedmiotu powszechnie podkreśla się, że zjawisko internacjonalizacji przedsiębiorstwa jest uwarunkowane zarówno czynnikami w jego otoczeniu zewnętrznym, jak i sytuacją wewnętrzną (środowiskiem wewnętrznym) danej organizacji. Ze względu na charakter oddziaływania, wśród uwarunkowań internacjonalizacji, można wyróżnić czynniki, które korzystnie oddziałują na umiędzynarodowienie przedsiębiorstwa (atuty organizacji i szanse w otoczeniu), a także czynniki wpływające negatywnie (słabości organizacji i zagrożenia w otoczeniu). Czynniki pozytywne (określane jako stymulanty) sprzyjają internacjonalizacji, wpływają na jej rozwój, determinują zakres i intensywność działań w ramach strategii umiędzynarodowienia. Z kolei czynniki negatywne (destymulanty) należy traktować jako bariery (ograniczenia) internacjonalizacji przedsiębiorstwa (Barłożewski, 2017; Karaszewski, 2013; Witek-Hajduk, 2010).

Interesującym zagadnieniem w ramach problematyki internacjonalizacji przedsiębiorstwa są motywy podejmowania i rozwoju działalności poza krajem macierzystym, a więc czynniki (stymulanty) o charakterze pozytywnym – zewnętrznym i wewnętrznym. Celem teoretycznym artykułu jest omówienie motywów internacjonalizacji, w tym ich istoty i klasyfikacji, na podstawie przeglądu literatury. Cel praktyczny to rozpoznanie motywów internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw produkcyjnych na podstawie przeprowadzonych badań empirycznych. Należy przyjąć, że motywy internacjonalizacji mają bardzo zróżnicowany charakter oraz istnieją między nimi zależności o charakterze komplementarnym. Bez względu na zastosowaną klasyfikację, poszczególne motywy stanowią ważny element kształtowania strategii rozwoju

i budowania przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa w turbulentnym otoczeniu międzynarodowym.

Badania empiryczne z zakresu ekspansji zagranicznej polskich przedsiębiorstw są stosunkowo nieliczne i mają dość wąski zakres zarówno podmiotowy, jak i przedmiotowy. Wynika to przede wszystkim z problemów i ograniczeń o charakterze metodologicznym. Po pierwsze, pojawia się pytanie o przydatność statystyki publicznej do oceny poziomu internacjonalizacji i stosowanych strategii w tym zakresie przez polskie przedsiębiorstwa. Chodzi o to, na ile i w jakim zakresie dane Głównego Urzędu Statystycznego mogą być wykorzystane przy realizacji badań dotyczących internacjonalizacji przedsiębiorstw krajowych. Po drugie, pojawia się problem właściwego, z punktu widzenia metodologicznego, tworzenia i aktualizacji baz danych przedsiębiorstw krajowych internacjonalizujących swoją działalność, np. w formie eksportu czy bezpośrednich inwestycji zagranicznych (Karaszewski, 2013; Wiktor, Chlipała, 2012).

MOTYWY INTERNACJONALIZACJI PRZEDSIĘBIORSTWA – ISTOTA POJĘCIA

Zgodnie z ogólnym ujęciem słownikowym motyw to „bodziec skłaniający do określonego działania”, przy czym bodziec to „okoliczność, zdarzenie, czynnik zachęcające do działania”. Warto też zdefiniować pojęcie czynnika (często stosowanego zamiennie z pojęciem motywu w kontekście internacjonalizacji przedsiębiorstwa), który określany jest jako „przyczyna wywołująca określone zjawisko lub skutek” (*Słownik języka polskiego*, 2020). Należy uznać, że różnice pomiędzy tymi terminami (tj. motywy i czynniki) w ujęciu słownikowym są nieostre i dość trudne do interpretacji. Motywy działania traktowane są jako obszar badawczy w naukach społecznych i w rozumieniu teorii motywacji są to bodźce inspirujące do działania, czyli inaczej przyczyny postępowania, wynikające z potrzeb i kształtujące cele (Tobolska, 2017).

Motywy (czynniki) internacjonalizacji przedsiębiorstwa są ważnym zagadnieniem w ramach teorii i praktyki zarządzania międzynarodowego. Internacjonalizacja przedsiębiorstwa, czyli poszerzanie jego działalności poza granicami kraju macierzystego, będącego pierwotną siedzibą, może być analizowane z perspektywy wpływu zróżnicowanych uwarunkowań na decyzje o podjęciu i rozwijaniu tego rodzaju aktywności. Innymi słowy, z punktu widzenia zarządzania istotne znaczenie mają czynniki wpływające na decyzje związane z umiędzynarodowieniem działalności przedsiębiorstwa (Albaum, Duerr, Josiassen, 2016; Cavusgil, Knight, Riesenberger, 2017; Peng, Meyer, 2019; Wild, Wild, 2020). W literaturze przedmiotu są one określane jako „przyczyny, które powodują, że przedsiębiorstwo podejmuje działalność poza granicami kraju, w którym ma siedzibę” (Rymarczyk, 2004: 57).

Trzeba wspomnieć, że pojęcie czynnika może być analizowane w kontekście lokalizacji działalności przedsiębiorstwa na rynkach zagranicznych. Ekspansja na nowe rynki często oznacza przemieszczanie działalności i lokalizację przedsiębiorstwa (lub jego części) w nowym miejscu. Lokalizacja działalności jest nierozdzielnie związana z czynnikami lokalizacji, a te są pewną pochodną motywów internacjonalizacji (Tobolska, 2017). W tym przypadku motywy nie mogą być utożsamiane z czynnikami (lokalizacji), gdyż motywy to powody, bodźce, a czynniki należy wiązać z uwarunkowaniami funkcjonowania w danym miejscu i czasie, które mają charakter czynny i sterowalny oraz przede wszystkim determinują konkretne decyzje o lokalizacji działalności w wybranych miejscach.

Z pojęciem motywów internacjonalizacji związane są cele internacjonalizacji. Jak wcześniej wspomniano cele są kształtowane przez motywy, wynikają z nich, są pochodną motywów. Motywy odzwierciedlają różne cele strategiczne ekspansji zagranicznej, podejmowanej przez przedsiębiorstwo dla zdyskontowania swojej przewagi konkurencyjnej. Jako przykład powyższego rozumienia przyczyn internacjonalizacji przedsiębiorstwa można wskazać zestawienie szczegółowych celów internacjonalizacji w podziale na trzy grupy: a) cele zorientowane na rynek zbytu, b) cele kosztowo-dochodowe, c) cele zorientowane na popyt/podaż (tabela 1) (Tobolska, 2017).

Tabela 1. Cele internacjonalizacji przedsiębiorstw

Grupy celów	Cele szczegółowe
a) zorientowane na rynek zbytu	<ul style="list-style-type: none"> – zwiększenie obecności na rynku, – wyrównanie sezonowych wahań popytu na rynku macierzystym, – redukcja przewagi konkurencyjnej konkurentów na rynkach zagranicznych poprzez własne inwestycje, – zapewnienie zbytu dzięki przeniesieniu produkcji ważnych krajowych partnerów (inwestycje „pobudzające” dostawców), – długofalowe zapewnienie udziału w rynku światowym (np. ze względu na pozostawienie konkurentów na rynku macierzystym, <i>cross investments</i> – wzajemne inwestycje), – wykorzystanie przesunięcia faz cyklu życia produktu, – stabilizacja obrotów całego przedsiębiorstwa poprzez zaopatrywanie różnych rynków ze względu na cykl koniunkturalny, – przezwyciężenie zjawiska nasycenia rynku krajowego, – sięganie do rynków zagranicznych ze słabą presją konkurencyjną, – unikanie taryfowych i pozataryfowych barier handlowych.
b) zorientowane na koszty i dochody	<ul style="list-style-type: none"> – rozproszenie ryzyka, – wykorzystanie istniejących lub osiągniętych mocy/przewag, – kompensacja wahań kursów walutowych, – wyrównanie niedogodności lokalizacyjnych, – wykorzystanie korzyści ekonomicznych z produkcji za granicą (np. niższe koszty pracy lub transportu), – rozdział wydatków na B&R poprzez zwiększenie liczby jednostek produkcyjnych, – spadek kosztów dzięki wykorzystaniu efektu korzyści skali, – zapobieżenie odpływowi know-how, – wykorzystanie krajowych programów wspierających.
c) zorientowane na podaż	<ul style="list-style-type: none"> – wykorzystanie potencjalnej siły roboczej, – poprawienie szans na wykorzystanie możliwości alternatywnych form wkraczania na rynki w przyszłości, – nabycie/wykorzystanie know-how, – zabezpieczenie źródeł surowców.

Źródło: Tobolska (2017)

Analizując problematykę motywów internacjonalizacji przedsiębiorstwa można wyróżnić dwa podstawowe ujęcia. Pierwsze rozpatruje motywy na płaszczyźnie teoretycznej, identyfikując główne przyczyny międzynarodowej ekspansji przedsiębiorstwa. Jest to podejście nawiązujące do poszukiwań istoty zjawiska internacjonalizacji przedsiębiorstwa. Z kolei drugie kładzie nacisk na poznanie rzeczywistych przyczyn umiędzynarodowienia, co odbywa się poprzez badania empiryczne prowadzone wśród przedsiębiorstw internacjonalizujących swoją działalność oraz próbę ich uogólnienia (Oczkowska, 2013).

KLASYFIKACJA MOTYWÓW INTERNACJONALIZACJI PRZEDSIĘBIORSTWA

W literaturze przedmiotu można spotkać zróżnicowane podejścia do klasyfikacji motywów internacjonalizacji przedsiębiorstwa. Istnieją znaczne rozbieżności poglądów co do rodzajów motywów i ich znaczenia, a zwłaszcza ustalenia motywu nadrzędnego. Zazwyczaj podkreśla się, że decyzje przedsiębiorstw o internacjonalizacji działalności nie zależą od jednego motywu, ale od ich całej grupy. Warto przy tym zwrócić uwagę na fakt, że ogólny cel przedsiębiorstwa w kontekście internacjonalizacji może być definiowany w inny sposób, aniżeli przez pryzmat efektów ekonomicznych. Może to wynikać chociażby z różnego sposobu kształtowania się struktury własnościowej przedsiębiorstw (np. przedsiębiorstwa państwowe) czy konieczności uwzględniania potrzeb zróżnicowanych grup interesariuszy, którzy reprezentują odmienne oczekiwania wobec przedsiębiorstwa. Poza tym cele internacjonalizacji mogą być również pochodną specyficznych warunków funkcjonowania przedsiębiorstwa, w tym skłonności do ryzyka reprezentowanej przez właścicieli i kadre zarządzającą, czy sposobu, w jaki oceniają oni dostępne możliwości (Barłożewski, 2017).

Zasadniczy podział motywów internacjonalizacji przedsiębiorstwa może obejmować bodźce wewnętrzne (przedsiębiorstwo i jego zasoby) i zewnętrzne (mikro- i makrootoczenie – krajowe i międzynarodowe). Motywy wewnętrzne to czynniki o charakterze endogennym w odniesieniu do przedsiębiorstwa. Wymienić tu można posiadanie przez przedsiębiorstwo unikatowych zasobów (np. w postaci wiedzy i doświadczenia w operacjach na rynkach zagranicznych, kompetencji i umiejętności pracowników, technologii produkcji i sprzedaży, marketingu), chęć rozwoju przedsiębiorstwa czy nagromadzenie zapasów. Motywy zewnętrzne (egzogenne) wynikają z kształtowania się czynników krajowego i międzynarodowego otoczenia przedsiębiorstwa (Wiktor, Chlipała, 2012). W przypadku rynku krajowego możemy mieć do czynienia ze spadkiem jego atrakcyjności wynikającym z niekorzystnej sytuacji rynkowej (niestabilność polityczna i prawna, wzrost konkurencji, nasycenie rynku, spadek popytu itp.). Są to czynniki typu „push”, a więc „popychające” przedsiębiorstwo w kierunku poszukiwania możliwości internacjonalizacji. Z kolei w odniesieniu do rynków zagranicznych chodzi o sytuację odwrotną, a więc potencjalny i zauważalny przez przedsiębiorstwo wzrost ich atrakcyjności (stabilność polityczna i prawna, perspektywy rozwoju gospodarczego, wzrost potencjału rynku i sprzedaży, zachęty dla inwestorów zagranicznych itp.). W tym przypadku mamy do czynienia z czynnikami typu „pull”, a więc „pociągającymi” przedsiębiorstwo w kierunku internacjonalizacji. Trzeba podkreślić, że możliwe jest jednoczesne występowanie czynników typu „push” i „pull” o zróżnicowanym natężeniu (Wach, 2012).

Jednym z możliwych podziałów jest rozróżnienie motywów internacjonalizacji o charakterze ofensywnym (motywy aktywne, określane również jako proaktywne) i defensywnym (motywy reaktywne). Pierwsze z wymienionych skłaniają przedsiębiorstwo do internacjonalizacji działalności dla realizacji celów strategicznych i wynikają z jego samodzielnej inicjatywy, są bezpośrednim wynikiem wypracowanej kultury organizacyjnej, aktywności i przedsiębiorczości kadry zarządzającej. Motywy aktywne najczęściej związane są z dążeniem do wzrostu sprzedaży i zysku w efekcie internacjonalizacji działalności przedsiębiorstwa oraz wzrostu jego wartości. Z kolei motywy reaktywne są związane z działaniami wymuszonymi przez uwarunkowania funkcjonowania przedsiębiorstwa, ich efektem jest konieczna reakcja na czynniki wewnętrzne

i zewnętrzne, często mają charakter obronny (zachowanie dotychczasowej pozycji). W konkretnych przypadkach ostateczne korzyści w postaci wzrostu sprzedaży i zysku wynikające z motywów reaktywnych nie muszą ustępować tym o charakterze aktywnym (Oczkowska, 2013).

Zdaniem niektórych autorów pierwotne i w pewnym sensie pierwszorzędne znaczenie mają czynniki zewnętrzne w stosunku do przedsiębiorstwa. Znaczenie czynników wewnętrznych, ujmowanych głównie w ramach tzw. zasobowej teorii firmy, objawia się przede wszystkim na etapie wyboru formy internacjonalizacji (eksport, powiązania kooperacyjne, samodzielne prowadzenie działalności gospodarczej za granicą), a więc nie wtedy, gdy udziela się odpowiedzi na pytanie: „czy podejmować ekspansję zagraniczną?”, lecz wówczas, gdy rozważana jest kwestia: „jak prowadzić ekspansję zagraniczną (w jakiej formie)?” Innymi słowy, czynniki wewnętrzne mają charakter wtórny w stosunku do czynników zewnętrznych (pierwotnych) (Gorynia, 2007).

Uwarunkowania (bodźce) zewnętrzne motywujące przedsiębiorstwa do internacjonalizacji działalności i w jej konsekwencji podejmowania strategii globalnych (wyższe, bardziej zaawansowane stadium strategii internacjonalizacji) szczegółowo przedstawił Yip (2004). W proponowanym podejściu wychodzi się od sektorowych (branżowych) uwarunkowań strategii przedsiębiorstwa, upatrując jej głównych determinant właśnie w otoczeniu zewnętrznym. Wśród podstawowych czynników globalizacji sektora, sprzyjających umiędzynarodowieniu działalności przedsiębiorstwa, wymienia się:

- Czynniki rynkowe – dochód *per capita*, upodabnianie się stylów życia i gustów, rozwój turystyki i pojawienie się klienta globalnego, pojawienie się organizacji działających jako klienci globalni, wzrost regionalnych i globalnych sieci dystrybucji, pojawienie się marek globalnych, rozwój mediów o zasięgu globalnym i reklamy globalnej.
- Czynniki kosztowe – dążenie do osiągnięcia korzyści skali (jednak kosztem elastyczności produkcji), przyspieszenie tempa innowacji technologicznych, postęp w dziedzinie transportu, pojawienie się krajów nowo uprzemysłowionych o dużych zdolnościach produkcyjnych i niskich kosztach pracy, wzrost kosztów opracowywania produktu do długości jego życia na rynku.
- Czynniki rządowe – znoszenie barier taryfowych i pozataryfowych, powstawanie bloków gospodarczych (ugrupowań integracyjnych), wzrost instytucjonalizacji i liberalizacji handlu światowego, ograniczanie roli rządów oraz prywatyzacja wielu branż.
- Czynniki konkurencyjne – wzrost poziomu obrotów w handlu światowym, pojawianie się nowych konkurentów na rynku globalnym, pojawienie się firm typu „born globals”, realizacja przez przedsiębiorstwa orientacji globalnej z pominięciem etapu rozwoju w skali krajowej, rozwój międzynarodowych sieci współzależności w dziedzinie produkcji i handlu, powstawanie i rozwój aliansów strategicznych o charakterze międzynarodowym.

W związku z tym, że wyszczególnione cztery grupy czynników nie wyczerpują wszystkich czynników globalizacji sektora i związanych z nimi motywów internacjonalizacji, Yip zaproponował jeszcze piątą grupę czynników, które określił jako czynniki dodatkowe: rozwój technologii informacyjnych i komunikacyjnych, globalizacja rynków finansowych, udogodnienia w podróży biznesowych.

Z analizy czynników globalizacji sektora proponowanych przez Yipa wynika kilka dodatkowych wniosków. Po pierwsze, natężenie czynników skłaniających przedsiębiorstwo do internacjonalizacji działalności jest zróżnicowane w układzie poszczególnych branż – istnieją branże o dużym potencjale globalizacji i towarzyszącej jej silnej presji internacjonalizacji przedsiębiorstw (np. branże nowoczesnych technologii), ale występują też takie branże, w których czynniki te charakteryzuje mała siła oddziaływania w kierunku internacjonalizacji (np. branże tradycyjne, przemysł wydobywczy). Po drugie, w niektórych branżach układ czynników globalizacji wręcz wymusza konieczność internacjonalizacji przedsiębiorstwa. I po trzecie, układ rozważanych czynników globalizacji sektora w aktualnych warunkach ma charakter bardzo dynamiczny. Podatność branży na globalizację i skłonność do internacjonalizacji działalności zmieniają się w czasie, przy czym w przypadku zdecydowanej większości branż możemy mówić o wzroście ich potencjału globalizacyjnego (Gorynia, 2007).

Przydatny z punktu widzenia możliwości interpretacyjnych wydaje się być podział motywów ekspansji zagranicznej przedsiębiorstwa zaproponowany przez Dunninga, ponieważ wiąże się z podejmowaniem różnych strategii wynikających z przewag przedsiębiorstwa, opisanych w paradygmacie OLI (przewagi własnościowe, internalizacyjne i lokalizacyjne). Celem podjętych strategii jest uzyskanie specyficznych korzyści w produkcji międzynarodowej, takich jak: pozyskanie zasobów, zdobycie rynków, poprawa efektywności, pozyskanie zasobów strategicznych (Karaszewski, 2013; Tobolska, 2017).

Podobną klasyfikację motywów ekspansji zagranicznej przedstawił K. Kuciński, który wyróżnił motywy: rynkowe, kosztowe, zaopatrzeniowe i strategiczne. Motywy wyboru lokalizacji działalności przedsiębiorstwa są podstawą do wyróżnienia przez B. Domańskiego dwóch podstawowych typów bezpośrednich inwestycji zagranicznych, czyli najbardziej zaawansowanej formy internacjonalizacji przedsiębiorstwa. Chodzi o inwestycje: zorientowane na zdobycie lub utrzymanie miejscowego rynku oraz ukierunkowane na wzrost efektywności poprzez obniżkę kosztów lub dostęp do ważnych zasobów. Podobnie E. Kulke wyróżnił dwa podstawowe motywy podejmowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych: motywy rynkowe, takie jak: wielkość rynku zbytu i jego siła nabywcza, możliwości obejścia barier handlowych, lepsze dopasowanie do specyficznych wymagań miejscowego rynku, motywy kosztowo-zaopatrzeniowe, w tym: istniejące zasoby naturalne i półproduktów, dostępność taniej siły roboczej, dostępność wysoko wykwalifikowanych pracowników, niskie koszty lokalne (np. podatki, nakłady na ochronę środowiska, użytkowania infrastruktury, koszty gruntów), redukcja kosztów transportu, minimalizacja ryzyka kursów wymiany walut, bliskość do innych producentów i dostawców (Tobolska, 2017).

WYNIKI BADAŃ EMPIRYCZNYCH

W latach 2018–2020 w ramach projektów badawczych realizowanych w Instytucie Prawa, Administracji i Ekonomii (obecnie Instytut Prawa i Ekonomii) Uniwersytetu Pedagogicznego w Krakowie prowadzono badania nt. ryzyka związanego z internacjonalizacją przedsiębiorstw w warunkach turbulencji otoczenia [„Ryzyko w procesie internacjonalizacji strategii przedsiębiorstwa na podstawie badań empirycznych” (2018), „Rozwój organizacji w warunkach internacjonalizacji otoczenia” (2019), „Ryzyko jako kategoria ekonomiczna w ujęciu organizacyjnym i behawioralnym” (2020)].

Ich elementem były badania ankietowe nt. „Zachowań przedsiębiorstw w warunkach internacjonalizacji i globalizacji rynku”, przeprowadzone w okresie od grudnia 2019 roku do stycznia 2020 roku, a jednym z poruszonych zagadnień było rozpoznanie i charakterystyka motywów internacjonalizacji przedsiębiorstw, czyli przyczyn powodujących zaangażowanie w operacje zagraniczne. Narzędziem badawczym był kwestionariusz ankiety pocztowej. Próba badawcza została opracowana przez Główny Urząd Statystyczny w Warszawie (4 tys. przedsiębiorstw), a kryterium zakwalifikowania przedsiębiorstwa do badań stanowiło:

- po pierwsze, prowadzenie działalności produkcyjnej zgodnie z klasyfikacją PKD,
- po drugie, dominacja polskiego kapitału w ogólnym kapitale przedsiębiorstwa, w tym z uwzględnieniem własności państwowej lub prywatnej,
- po trzecie, zatrudnienie 50 i więcej osób, a więc badaniami objęto przedsiębiorstwa średnie i duże.

W badaniach udział wzięło 315 przedsiębiorstw produkcyjnych spełniających powyższe kryteria i pochodzących z terenu całego kraju (zwrotność kwestionariuszy ankietowych na poziomie 7,86%). W tym miejscu należy zaznaczyć, że poziom internacjonalizacji badanych przedsiębiorstw okazał się znaczący, tj. ok. 75% przedsiębiorstw można było określić jako zinternacjonalizowane w sposób czynny. Z drugiej strony, wśród wykorzystywanych form internacjonalizacji znalazły się te najprostsze w postaci eksportu, zwłaszcza eksportu pośredniego, a więc niewymagające znacznego zaangażowania zasobów i niezwiązane z dużym ryzykiem. I dodatkowo, operacje zagraniczne związane były przede wszystkim z obsługą rynków krajów Unii Europejskiej, niewiele było przedsiębiorstw operujących na innych bardziej odległych geograficznie i kulturowo rynkach.

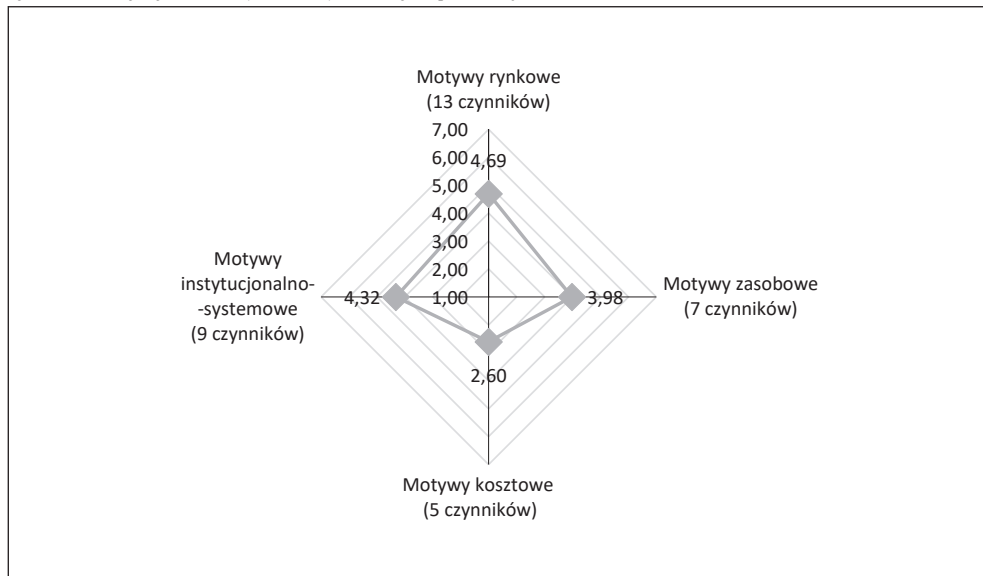
Jak wcześniej wspomniano, badania empiryczne dotyczące internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw, w tym odnoszące się do motywów umiędzynarodowienia, są stosunkowo nieliczne. W literaturze znaleźć można wyniki badań motywów działalności eksportowej polskich przedsiębiorstw, w których wyodrębniono cztery główne grupy przyczyn wraz z odpowiadającymi im czynnikami szczegółowymi, a mianowicie motywy ekonomiczne, rynkowe i prawne (Wiktor, Chlipała, 2012). Kolejnym przykładem są badania motywów podejmowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych przez polskie przedsiębiorstwa, w tym z rozróżnieniem motywów rynkowych, zasobowych, kosztowych i instytucjonalno-systemowe (Karaszewski, 2013). Drugi z wymienionych podziałów po modyfikacji polegającej na zwiększeniu liczby i stopnia szczegółowości analizowanych czynników cząstkowych został zastosowany w badaniach, których wyniki zawarto w dalszej części artykułu. Do badań przyjęto więc klasyfikację składającą się z czterech zasadniczych grup motywów i odpowiadających im czynników cząstkowych:

- motywy rynkowe (13 czynników),
- motywy zasobowe (7 czynników),
- motywy kosztowe (5 czynników),
- motywy instytucjonalno-systemowe (9 czynników).

Poszczególne czynniki oceniane były przez ankietowane przedsiębiorstwa w skali od 1 do 7, gdzie 1 oznacza motyw „zupełnie nieważny”, a 7 – „bardzo ważny”.

Jak wynika z przeprowadzonych badań, największe znaczenie przypisano motywom rynkowym, które należy traktować jako podstawowe przyczyny działalności badanych przedsiębiorstw za granicą (ogólna średnia wartość tej grupy motywów

Rycina 1. Motywy internacjonalizacji badanych przedsiębiorstw



Źródło: badania własne

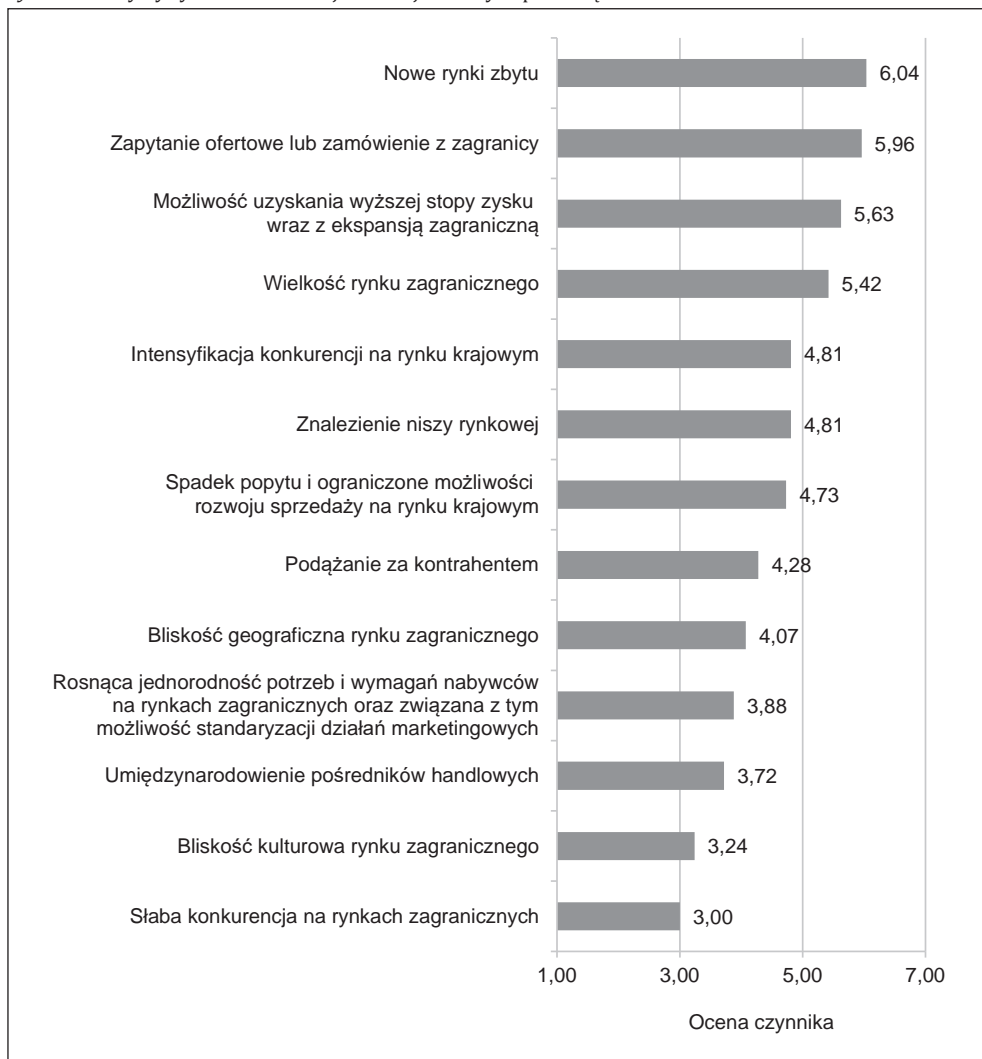
wynosi 4,69). Nieco mniejsze znaczenie odnotowano w przypadku motywów instytucjonalno-systemowych (4,32). W dalszej kolejności znalazły się motywy zasobowe (3,98) i kosztowe (2,60) (rycina 1).

Jeśli chodzi o motywy rynkowe, to w większości przypadków są to czynniki o charakterze proaktywnym, przy czym im większy jest potencjalny lub obsługiwany rynek, tym większe są bodźce do działalności na nim. Wśród ankietowanych przedsiębiorstw czynnik internacjonalizacji w postaci możliwości funkcjonowania na nowych rynkach zbytu (średnia ocena 6,04) był najwyżżej oceniany nie tylko w grupie motywów rynkowych, ale także wśród wszystkich analizowanych czynników. Wysoko oceniono również możliwość uzyskania wyższej stopy zysku wraz z ekspansją zagraniczną (5,63) (rycina 2 i tabela 2).

Motywy rynkowe są ściśle związane z aktualną i przewidywaną sytuacją przedsiębiorstwa na rynku krajowym oraz różnicami w uwarunkowaniach działania na tym rynku oraz poza jego granicami. Znaczące impulsy do internacjonalizacji mogą wynikać z kształtowania się niekorzystnej sytuacji na rynku krajowym, czyli przykładowo w przypadku intensyfikacji konkurencji na rynku krajowym (4,81) czy spadku popytu i ograniczonych możliwości rozwoju sprzedaży w kraju (4,73). Powyższe zjawiska skutkują istnieniem wolnych mocy produkcyjnych przedsiębiorstwa, które mogą być wykorzystane w celu produkcji na potrzeby rynków zagranicznych.

Wśród motywów rynkowych ważną rolę odgrywają czynniki związane z korzystnym kształtowaniem się warunków działania poza granicami kraju macierzystego. Rynki zagraniczne mogą być traktowane jako generalnie atrakcyjniejsze i stwarzające przesłanki generowania większych korzyści w porównaniu z obsługą rynku macierzystego. Ankietowane przedsiębiorstwa wysoko oceniały znaczenie takich czynników jak: wielkość rynku zagranicznego (5,42), znalezienie niszy rynkowej (4,81), bliskość geograficzna rynku zagranicznego (4,07). W praktyce powyższe czynniki

Rycina 2. Motywy rynkowe internacjonalizacji badanych przedsiębiorstw



Źródło: badania własne

często determinują internacjonalizację przedsiębiorstwa bez względu na sytuację na rynku macierzystym. Trzeba pamiętać, że decyzja o ekspansji na rynki zagraniczne może być podjęta nawet w sytuacji, gdy rynek krajowy jeszcze nie wyczerpał możliwości wzrostu sprzedaży.

Wśród niżej ocenianych czynników w grupie tych odnoszących się do sytuacji na rynkach zagranicznych znalazły się: rosnąca jednorodność potrzeb i wymagań nabywców na rynkach zagranicznych oraz związana z tym możliwość standaryzacji działań marketingowych (3,88), bliskość kulturowa rynku zagranicznego (3,24), słaba konkurencja na rynkach zagranicznych (3,00).

Jeśli chodzi o pozostałe motywy rynkowe, to wysoko oceniono czynnik o charakterze reaktywnym w postaci nieoczekiwanego zapytania ofertowego lub zamówienia

z zagranicy (5,96). Trzeba jednak uznać, że nie jest to czynnik, na którym można opierać długofalową strategię internacjonalizacji. W praktyce istotne mogą okazać się motywy związane z postępującym umiędzynarodowieniem partnerów rynkowych (kooperanci, dostawcy, pośrednicy handlowi), stąd wskazywano takie czynniki jak podążanie za kontrahentem w procesie internacjonalizacji (4,28) i umiędzynarodowienie pośredników handlowych (3,72).

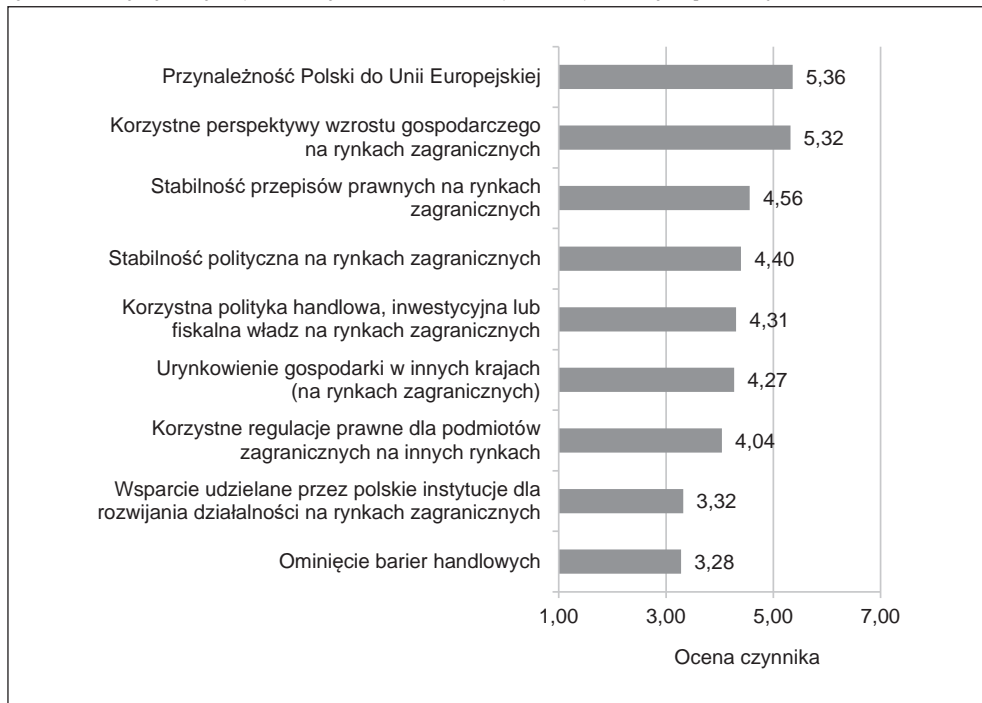
Ankietowane przedsiębiorstwa duże znaczenie przypisały motywom instytucjonalno-systemowym (ogólna średnia wartość wynosi 4,32) (rycina 1). Są to motywy mające głównie charakter formalno-prawnych uwarunkowań decyzji przedsiębiorstw dotyczących internacjonalizacji działalności, stąd mogą być określane jako polityczno-prawne. W powyższym zagadnieniu zawiera się polityka prowadzona w stosunku do różnych form międzynarodowej działalności przedsiębiorstwa zarówno przez kraj jego pochodzenia (kraj macierzysty), jak i kraje, w stosunku do których przedsiębiorstwo zamierza podjąć działania internacjonalizacyjne. Motywy o charakterze instytucjonalno-systemowym stanowią swoiste podłoże pozostałych grup motywów (rynkowych, zasobowych i kosztowych). Mogą wpływać na ich ujawnienie i wykorzystanie przez przedsiębiorstwo lub też wpłynąć na brak możliwości wykorzystania.

Polityka państw, na których rynki wchodzi zagraniczne przedsiębiorstwo może przybierać formę obronną lub ekspansywną. W pierwszym przypadku chodzi o działania chroniące rodzimych producentów i własny rynek (np. w przyszłościowych sektorach, w których przedsiębiorstwa lokalne nie wypracowały jeszcze przewag konkurencyjnych umożliwiających konkurencję z silniejszymi przedsiębiorstwami zagranicznymi), a więc utrudniające nawet najprostsze formy wejścia przedsiębiorstw zagranicznych (np. eksport). Powyższe zagadnienia dotyczą barier internacjonalizacji i nie są przedmiotem rozważań w niniejszym artykule. W drugim i interesującym nas przypadku chodzi o maksymalizowanie korzyści i istniejących stosunków wymiennych danego kraju z innymi krajami. Wówczas mamy do czynienia z ograniczaniem barier i stosowaniem zachęt wobec inwestorów zagranicznych. Motywy instytucjonalno-systemowe zmieniają swój charakter i jednocześnie nabierają znaczenia w momencie powstawania i pogłębiania współpracy w procesach integracji gospodarczej, co znalazło odzwierciedlenie w opiniach badanych przedsiębiorstw.

Ankietowane przedsiębiorstwa zwracają uwagę na wiodące w grupie motywów instytucjonalno-systemowych znaczenie czynnika internacjonalizacji w postaci przynależności Polski do Unii Europejskiej i związanej z tym mobilność czynników produkcji (5,36) oraz podkreślają korzystne perspektywy wzrostu gospodarczego na rynkach zagranicznych (5,32). Wysoko oceniają stabilność przepisów prawnych oraz stabilność polityczną na rynkach zagranicznych (odpowiednio 4,56 i 4,40), a także korzystną politykę handlową, inwestycyjną lub fiskalną władz na rynkach zagranicznych (4,31). Zwracają uwagę na urynkowanie gospodarki w innych krajach (4,27) oraz – choć już w mniejszym zakresie – na korzystne regulacje prawne dla podmiotów zagranicznych na innych rynkach (4,04) (rycina 3).

Na powyższym tle zdecydowanie słabiej oceniono wsparcie udzielane przez polskie instytucje dla rozwijania działalności na rynkach zagranicznych (3,32). Tymczasem polityka kraju pochodzenia przedsiębiorstwa może znacząco wspierać (lub ograniczać) w różnym zakresie działania przedsiębiorstw za granicą, w tym działalność eksportową lub inwestycyjną. Przykładowo, w celu wsparcia eksportu wykorzystuje się system ubezpieczeń eksportu, ulgi w podatku dochodowym, zwrot podatku VAT, eliminację

Rycina 3. Motywy instytucjonalno-systemowe internacjonalizacji badanych przedsiębiorstw



Źródło: badania własne

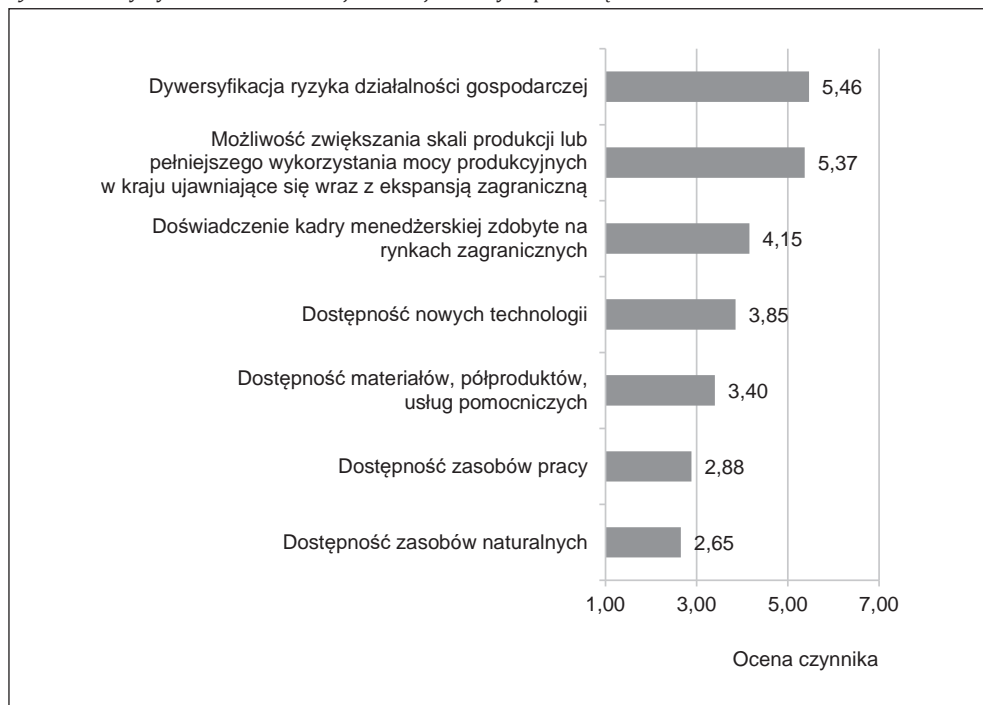
ograniczeń taryfowych i nietaryfowych. Niestety, jak wspomniano, ten element polityki ekonomicznej naszego kraju nie został wysoko oceniony przez badane przedsiębiorstwa.

Najniżej oceniono czynnik internacjonalizacji w postaci ominięcia barier handlowych (3,28), co akurat nie powinno dziwić ze względu na spadek znaczenia tego rodzaju utrudnień w działalności na rynkach zagranicznych w związku z liberalizacją handlu, w tym zwłaszcza w kontekście możliwości działania polskich przedsiębiorstw w strukturach rynku Unii Europejskiej.

W porównaniu do dwóch wcześniejszych grup motywów rynkowych i instytucjonalno-systemowych mniejsze znaczenie przypisano motywom zasobowym – średnia 3,98 (rycina 1). W praktyce wiele motywów zasobowych najczęściej towarzyszy bardziej zaawansowanym formom umiędzynarodowienia, w tym związanych z poszukiwaniem i dostępnością zasobów na rynkach zagranicznych oraz realizacją bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Tymczasem, jak wspomniano, badane przedsiębiorstwa wykorzystują w praktyce przede wszystkim najprostsze formy internacjonalizacji (np. eksport pośredni), które niekoniecznie wymagają poszukiwania zasobów poza krajem macierzystym. Z drugiej strony, także w grupie motywów zasobowych można wskazać czynniki, które w zbiorczym zestawieniu najważniejszych bodźców do internacjonalizacji ankietowanych przedsiębiorstw zajmują czołowe lokaty.

Wysoko oceniano czynnik internacjonalizacji w postaci dywersyfikacji ryzyka prowadzonej działalności gospodarczej – 5,46 (rycina 4). Wynika to z faktu, że sprzedaż na wielu rynkach zapewni przedsiębiorstwu większą stabilizację niż w sytuacji, w której jego pozycja uzależniona jest tylko i wyłącznie od jednego rynku. W wielu sektorach

Rycina 4. Motywy zasobowe internacjonalizacji badanych przedsiębiorstw



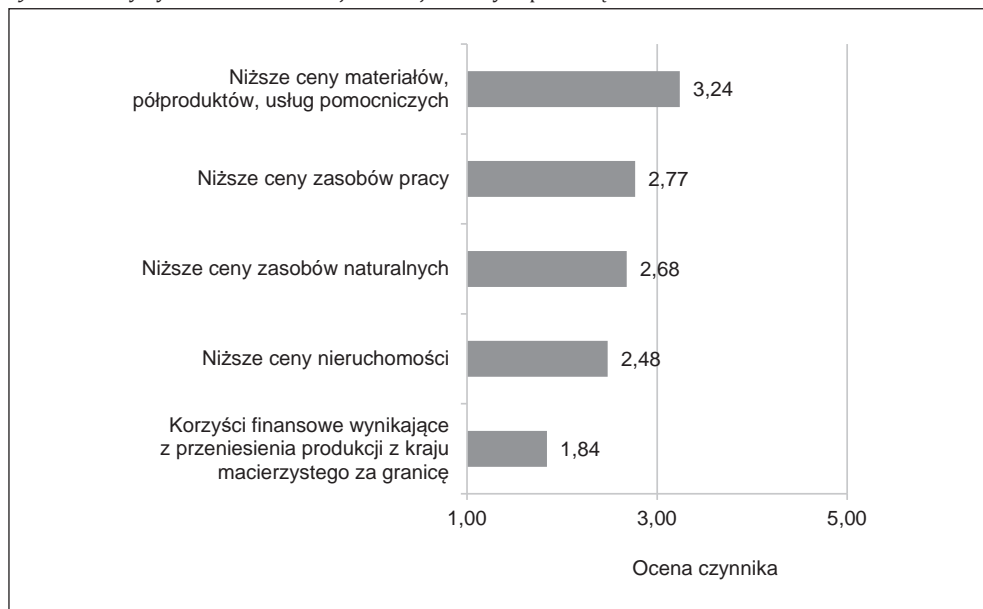
Źródło: badania własne

internacjonalizacja może zapobiegać wahaniom wielkości sprzedaży związanym m.in. ze zjawiskiem sezonowości. Ta niepożądana sytuacja może być eliminowana lub przynajmniej zredukowana dzięki możliwościom zwiększenia poziomu sprzedaży produktów przedsiębiorstwa na rynkach zagranicznych w okresie spadku sprzedaży na rynku krajowym.

W dalszej kolejności wśród motywów zasobowych wskazywano możliwość zwiększenia skali produkcji lub pełniejszego wykorzystania mocy produkcyjnych w kraju ujawniające się wraz z ekspansją zagraniczną (5,37), a także doświadczenie kadry menedżerskiej zdobyte na rynkach zagranicznych (4,15). Mniejsze znaczenie przypisano czynnikom związanym z dostępnością różnych zasobów, środków produkcji na rynkach zagranicznych, w tym nowych technologii (3,85), materiałów, półproduktów czy usług pomocniczych (3,40), zasobów pracy (2,88) i zasobów naturalnych (2,65).

Zdecydowanie najmniejsze znaczenie przypisano motywom kosztowym – średnia 2,60 (rycina 1), które – podobnie jak motywy zasobowe – szczególnego znaczenia nabierają wraz z rozwojem procesu internacjonalizacji przedsiębiorstwa i przenoszenia produkcji poza granice kraju macierzystego (konfiguracja i koordynacja działalności w wymiarze międzynarodowym). Zasadniczo motywy kosztowe związane są z koniecznością zwiększania efektywności przedsiębiorstwa i wzrostem jego rentowności. Będzie to możliwe dzięki korzyściom skali związanym ze zwiększeniem produkcji i sprzedaży na rynkach zagranicznych coraz większej liczby jednostek produktu. Obniżenie kosztów można uzyskać przez przemieszczenie części lub całego cyklu produkcyjnego za granicę, np. w drodze inwestycji bezpośrednich, zwłaszcza gdy przemawiają

Rycina 5. Motywy kosztowe internacjonalizacji badanych przedsiębiorstw



Źródło: badania własne

za tym niższe koszty środków produkcji na rynkach zagranicznych. Jest to więc grupa zagadnień towarzyszących realizacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych, a więc najbardziej zaawansowanej formie internacjonalizacji, która należała do rzadkości wśród badanych przedsiębiorstw.

Okazuje się, że żaden z czynników kosztowych nie może być uznany jako ważny w przypadku ankietowanych przedsiębiorstw. Największe znaczenie przypisano niższemu cenom materiałów, półproduktów, usług pomocniczych na rynkach zagranicznych (3,24), a w dalszej kolejności niższemu cenom zasobów pracy (2,77), zasobów naturalnych (2,68), nieruchomości (2,48). Jako czynnik o najmniejszym znaczeniu – i to nie tylko w grupie motywów kosztowych, ale w zbiorczym zestawieniu wszystkich czynników internacjonalizacji badanych przedsiębiorstw – wskazano korzyści finansowe wynikające z przeniesienia produkcji z kraju macierzystego za granicę – 1,84 (rycina 5 i tabela 2). Wyjaśnieniem tego jest wspomniany znikomy odsetek polskich przedsiębiorstw realizujących bezpośrednie inwestycje zagraniczne.

W zbiorczym zestawieniu wśród dziesięciu najważniejszych czynników internacjonalizacji, pochodzących z czterech omówionych zasadniczych grup motywów (rynkowych, instytucjonalno-systemowych, zasobowych i kosztowych), znajduje się aż sześć czynników z grupy motywów rynkowych (w tym trzy czynniki na pierwszych miejscach zestawienia: nowe rynki zbytu, zapytanie ofertowe lub zamówienie z zagranicy, możliwość uzyskania wyższej stopy zysku wraz z ekspansją zagraniczną) oraz po dwa czynniki zasobowe i instytucjonalno-systemowe. Najwyżej oceniony czynnik kosztowy znalazł się dopiero na 26. miejscu. Z drugiej strony czynniki kosztowe dominowały wśród dziesięciu najmniej istotnych motywów internacjonalizacji (miejsca od 25. do 34.) – w tej grupie było ich pięć. Ponadto znalazły się tutaj po dwa czynniki rynkowe i zasobowe, a także jeden czynnik instytucjonalno-systemowy (tabela 2).

Tabela 2. Najważniejsze i najmniej istotne motywy internacjonalizacji badanych przedsiębiorstw

Miejsce	Czynnik	Ocena	Odchylenie standardowe	Grupa motywów
1.	Nowe rynki zbytu	6,04	1,37	Rynkowe
2.	Zapytanie ofertowe lub zamówienie z zagranicy	5,96	1,16	Rynkowe
3.	Możliwość uzyskania wyższej stopy zysku wraz z ekspansją zagraniczną	5,63	1,68	Rynkowe
4.	Dywersyfikacja ryzyka działalności gospodarczej	5,46	1,50	Zasobowe
5.	Wielkość rynku zagranicznego	5,42	1,28	Rynkowe
6.	Możliwość zwiększania skali produkcji lub pełniejszego wykorzystania mocy produkcyjnych w kraju ujawniające się wraz z ekspansją zagraniczną	5,37	1,72	Zasobowe
7.	Przynależność Polski do Unii Europejskiej	5,36	1,92	Instytucjonalno-systemowe
8.	Korzystne perspektywy wzrostu gospodarczego na rynkach zagranicznych	5,32	1,52	Instytucjonalno-systemowe
9.	Znalezienie niszy rynkowej	4,81	1,86	Rynkowe
	Intensyfikacja konkurencji na rynku krajowym	4,81	1,75	Rynkowe
...				
25.	Ominięcie barier handlowych	3,28	2,03	Instytucjonalno-systemowe
26.	Bliskość kulturowa rynku zagranicznego	3,24	1,94	Rynkowe
	Niższe ceny materiałów, półproduktów, usług pomocniczych	3,24	1,92	Kosztowe
28.	Słaba konkurencja na rynkach zagranicznych	3,00	1,68	Rynkowe
29.	Dostępność zasobów pracy	2,88	1,95	Zasobowe
30.	Niższe ceny zasobów pracy	2,77	1,76	Kosztowe
31.	Niższe ceny zasobów naturalnych	2,68	1,83	Kosztowe
32.	Dostępność zasobów naturalnych	2,65	1,96	Zasobowe
33.	Niższe ceny nieruchomości	2,48	1,68	Kosztowe
34.	Korzyści finansowe wynikające z przeniesienia produkcji z kraju macierzystego za granicę	1,84	1,38	Kosztowe

Źródło: badania własne

PODSUMOWANIE

Przedsiębiorstwa podejmujące działalność na rynkach zagranicznych mogą kierować się wiązkami różnych motywów internacjonalizacji, które nierozzerwalnie związane są z dążeniem do uzyskania jak najlepszych efektów ekonomicznych. Wśród badanych polskich przedsiębiorstw produkcyjnych wiodące znaczenie mają motywy rynkowe, które związane są z dostępem do nowych rynków zbytu lub powiększaniem istniejących udziałów rynkowych (ogólna średnia wartość tej grupy czynników wynosi 4,69). Nieco mniejsze znaczenie odnotowano w przypadku motywów instytucjonalno-systemowych (4,32), wśród których podkreśla się przynależność Polski do Unii Europejskiej oraz perspektywy wzrostu gospodarczego na rynkach zagranicznych. W dalszej kolejności pod względem znaczenia znalazły się motywy zasobowe (3,98) i kosztowe (2,60). W grupie motywów zasobowych warto odnotować dwa czynniki, które traktowane są

jednak jako znaczące w procesie internacjonalizacji badanych przedsiębiorstw, chodzi o dywersyfikację ryzyka działalności gospodarczej oraz możliwość zwiększania skali produkcji lub pełniejszego wykorzystania mocy produkcyjnych w kraju ujawniające się wraz z ekspansją zagraniczną. Jeśli chodzi o motywy kosztowe, to zyskują one na znaczeniu w sytuacji korzystania z efektów skali, co jest możliwe nie tylko poprzez wzrost produkcji w kraju z przeznaczeniem na rynki zagraniczne, ale również dzięki przeniesieniu działalności wytwórczej do krajów o niższych kosztach produkcji. Niewielkie znaczenie motywów kosztowych w badanych przedsiębiorstwach można wytłumaczyć stosunkowo niewielką intensywnością umiędzynarodowienia ich działalności i wykorzystaniem najprostszyc form internacjonalizacji.

Wyniki przeprowadzonych badań są zasadniczo zbieżne z rezultatami prac innych autorów. Przykładowo A. Żbikowska – opisując motywy wejścia polskich eksporterów na rynki zagraniczne na podstawie badań empirycznych – stwierdza, że najsilniejszymi przesłankami umiędzynarodowienia są motywy rynkowe i ekonomiczne, spośród których badane przedsiębiorstwa najczęściej wymieniały wielkość rynku ekspansji zagranicznej. Mniejsze znaczenie odnotowano w przypadku motywów polityczno-prawnych (Wiktor, Chlipała, 2012). Podobne wnioski przedstawia M. Jaworek, która charakteryzuje stymulanty aktywności polskich przedsiębiorstw za granicą w formie inwestycji zagranicznych. W decyzjach polskich inwestorów wiodącą rolę odgrywały czynniki rynkowe, w tym m.in. nowe rynki zbytu, bliskość istniejących rynków zbytu, niska konkurencyjność przedsiębiorstwa kraju lokaty inwestycji (rynku docelowego), znalezienie niszy rynkowej (Karaszewski, 2013).

Na koniec należy podkreślić, że motywy internacjonalizacji mogą ewoluować w miarę zdobywania wiedzy i doświadczenia w zakresie prowadzenia działalności na rynkach zagranicznych oraz wraz ze wzrostem stopnia umiędzynarodowienia przedsiębiorstwa. Wtedy następuje przekierowanie znaczenia motywów z czynników o charakterze taktycznym, związanych na przykład z realizacją eksportu pośredniego, na strategiczne (długookresowe), które towarzyszą realizacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych. W początkowym okresie internacjonalizacji przedsiębiorstwa głównym motywem może być zdobycie nowego rynku zbytu oraz wzrost sprzedaży i zysku, co jest możliwe poprzez działalność eksportową (dominacja motywów rynkowych). Jednak po osiągnięciu określonego poziomu sprzedaży dalsza ekspansja zagraniczna może okazać się możliwa tylko dzięki realizacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych i przeniesieniu procesu wytwórczego do krajów charakteryzujących się niższymi kosztami produkcji (wzrost znaczenia czynników zasobowych i kosztowych) (Rymarczyk, 2012).

Problematyka motywów internacjonalizacji jest niezmiennie interesującym obszarem dociekań badawczych, wartym kontynuacji i rozwinięcia stosowanej metodologii, w tym wykorzystanych metod statystycznych. Interesujące wydaje się badanie ewaluacji znaczenia poszczególnych motywów. Niewątpliwie w aktualnych warunkach rozwoju gospodarki opartej na wiedzy niektóre z motywów mogą nabierać większego znaczenia, ważność innych ulega natomiast marginalizacji. Ponadto interesujące będzie badanie zróżnicowania motywów w odniesieniu do poszczególnych rynków ekspansji zagranicznej, czyli w podziale na konkretne kraje lub ich grupy (np. kraje rozwinięte i rozwijające się, kraje Unii Europejskiej i kraje spoza UE), a także rozpoznanie znaczenia poszczególnych motywów w powiązaniu z szczegółowymi charakterystykami przedsiębiorstw (np. wielkość przedsiębiorstwa mierzona liczbą zatrudnionych czy poziomem obrotów, liczba obsługiwanych rynków zagranicznych).

Literatura**References**

- Albaum, G., Duerr, E., Josiassen, A. (2016). *International marketing and export management*. Harlow: Pearson Education Limited.
- Barłożewski, K. (2017). *Wpływ ekspansji zagranicznej na efektywność przedsiębiorstw*. Warszawa: Wydawnictwo C.H.Beck.
- Cavusgil, S.T., Knight, G., Riesenberger, J.R. (2017). *International business. The new realities*. Boston: Pearson.
- Gorynia, M. (2007). *Strategie zagranicznej ekspansji przedsiębiorstw*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Karaszewski, W. (red.). (2013). *Aktywność inwestycyjna polskich przedsiębiorstw za granicą. Czynniki i skutki*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Peng, M., Meyer, K. (2019). *International Business*. London: Cengage Learning EMEA.
- Oczkowska, R. (2013). *Międzynarodowa ekspansja przedsiębiorstw w warunkach globalizacji. Motywy, strategie, tendencje*. Warszawa: Difin.
- Pierścionek, Z. (2003). *Strategie konkurencji i rozwoju przedsiębiorstwa*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Rymarczyk, J. (2012). *Biznes międzynarodowy*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Rymarczyk, J. (2004). *Internacjonalizacja i globalizacja przedsiębiorstwa*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Słownik języka polskiego*. (2020, 4 grudnia). Pozyskano z <https://sjp.pwn.pl/>
- Tobolska, A. (2017). *Strategie przedsiębiorstw międzynarodowych oraz ich oddziaływanie w przestrzeni lokalnej i regionalnej. Na przykładzie wybranych koncernów przemysłowych w zachodniej Polsce*. Poznań: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza.
- Wach, K. (2012). *Europeizacja małych i średnich przedsiębiorstw. Rozwój przez umiędzynarodowienie*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Wiktor, J.W., Chlipała, P. (red.). (2012). *Strategie marketingowe polskich przedsiębiorstw na rynkach międzynarodowych*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Wild, J.J., Wild, K.L. (2020). *International business. The challenges of globalization*. Harlow: Pearson.
- Witek-Hajduk, M.K. (2010). *Strategie internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw w warunkach akcesji Polski do Unii Europejskiej*. Warszawa: Szkoła Główna Handlowa. Oficyna Wydawnicza.
- Yip, G.S. (2004). *Strategia globalna*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.

Ireneusz Drabik, doktor nauk ekonomicznych w zakresie ekonomii, adiunkt, Uniwersytet Pedagogiczny w Krakowie, Wydział Nauk Społecznych, Instytut Prawa i Ekonomii, Katedra Samorządu Gospodarczego i Zawodowego. Zainteresowania naukowe skupia na zagadnieniach dotyczących zarządzania, marketingu, ekonomii, międzynarodowych stosunków gospodarczych.

Ireneusz Drabik, PhD in Economics; Pedagogical University of Krakow, Faculty of Social Sciences, Institute of Law and Economics, Department of Economic and Professional Self-Government. His research interests focus on issues related to management, marketing, economics and international economic relations.

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

Adres/address:

Uniwersytet Pedagogiczny w Krakowie
Instytut Prawa i Ekonomii
Katedra Samorządu Gospodarczego i Zawodowego
ul. Podchorążych 2
30-084 Kraków, Polska
e-mail: ireneusz.drabik@up.krakow.pl

GABRIELA CZAPIEWSKA

Akademia Pomorska w Słupsku, Polska / Pomeranian University in Słupsk, Poland

Rola klastrów w procesie internacjonalizacji

The role of clusters in internationalisation process

Streszczenie: Jednym z priorytetów Unii Europejskiej jest gospodarka oparta na wiedzy i innowacji, a klastry są jej naturalnym obszarem występowania. Zasadniczym czynnikiem decydującym o poziomie innowacyjności gospodarki jest umiejętność współpracy poszczególnych podmiotów gospodarczych. Od lat 90. XX wieku niejednokrotnie wskazuje się, że niemal doskonałe warunki do rozwoju procesów innowacyjnych zapewniają klastry. Mogą odgrywać ważną rolę w generowaniu i przyspieszaniu procesów innowacyjnych oraz działać jako bieguny wzrostu dla gospodarki regionalnej, krajowej i międzynarodowej. Istotnym trendem w rozwoju inicjatyw klastrowych, nabierającym obecnie coraz większego znaczenia, jest dynamicznie postępująca ich internacjonalizacja. Znajduje ona odzwierciedlenie w dokumentach strategicznych i jest wspierana przez politykę gospodarczą. Celem artykułu jest próba wskazania współczesnych uwarunkowań rozwoju klastrów oraz przedstawienie procesów ich internacjonalizacji. W pracy wypuklono koncepcje klastra i normy definicyjne, a także dorobek polityki wspierania klastrów, w tym ich internacjonalizacji. Wartością dodaną artykułu jest analiza znaczenia współpracy klastrowej dla umiędzynarodowienia przedsiębiorstw. W opracowaniu zobrazowano istniejące związki pomiędzy klasteringiem a internacjonalizacją. Do realizacji założonego celu posłużyła kwerenda literatury krajowej i zagranicznej z zakresu prezentowanej problematyki badawczej, jak też analiza wtórnych źródeł informacji. Podjęte w artykule zagadnienia mogą stanowić punkt wyjścia do dalszych pogłębionych badań.

Abstract: In the modern world, the economic development is created mainly by two factors: knowledge and innovation. The main tool of innovation support is a cluster. The basic factor determining the level of innovation in the economy is the ability to cooperate with individual business entities. Since the 1990s, it has been frequently emphasized that clusters provide almost perfect conditions for the development of innovative processes. They may play an important role in generating and accelerating innovation processes and act as growth poles for regional, national and international economy. An important trend in the development of cluster initiatives, which is now becoming more and more important, is their internationalisation which is dynamically progressing. Internationalisation of clusters is reflected in the strategic documents and is supported by the economic policy. The aim of the article is to indicate contemporary conditions for the development of innovative integration connections and to present the processes of internationalisation of clusters. The study presents the concepts of the cluster and definition standards, as well as the achievements of the policy of supporting clusters, including their internationalisation. The added value of the article is the analysis of the importance of cluster cooperation for the internationalisation of enterprises. The study illustrates the existing relationships between clustering and internationalisation. To achieve the goal, a query of domestic and foreign literature in the field of research issues, as well as analysis of secondary sources of information were used. The issues discussed in the article may constitute a starting point for further in-depth research.

Słowa kluczowe: gospodarka oparta na wiedzy; innowacyjność; internacjonalizacja; klastrer
Keywords: cluster; innovation; internationalisation; knowledge-based economy

Otrzymano: 10 stycznia 2020

Received: 10 January 2020

Zaakceptowano: 20 stycznia 2021

Accepted: 20 January 2021

Sugerowana cytacja / Suggested citation:

Czapiewska, G. (2021). Rola klastrów w procesie internacjonalizacji. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, 35(1), 26–43. doi: 10.24917/20801653.351.2

WSTĘP

Zasadniczym czynnikiem decydującym o poziomie innowacyjności gospodarki jest umiejętność współpracy poszczególnych podmiotów gospodarczych. Kooperacja nabiera szczególnego znaczenia w dobie gospodarki opartej na wiedzy. Zgodnie z obowiązującym obecnie modelem systemowym innowacji, nowe rozwiązania technologiczne to produkt interakcji między ludźmi, przedsiębiorstwami i ich otoczeniem. Istotnym zjawiskiem we współczesnej gospodarce światowej jest usieciwienie (networking) mające na celu ułatwienie wymiany wiedzy i doświadczeń oraz promocji najlepszych praktyk (Kowalski, 2011: 80).

Jednym z wiodących priorytetów Unii Europejskiej w perspektywie do 2020 roku jest gospodarka oparta na wiedzy i innowacji (Komisja Europejska, 2010). Klastry są jej naturalnym obszarem występowania, gdyż z jednej strony funkcjonowanie struktur o silnym kapitale społecznym stwarza bardzo dobre warunki do kreowania, dyfuzji wiedzy i innowacji, z drugiej zaś strony, czynniki te odgrywają niezwykle istotną rolę w prawidłowym funkcjonowaniu sieci relacji biznesowych (Klemens, 2015).

Rozwój współczesnej gospodarki jest w coraz większym stopniu zdeterminowany interakcjami pomiędzy różnymi podmiotami rynku, również w ujęciu międzynarodowym (Wierzejski, Nasalski, 2014). Klastry nie są już tylko fenomenem rynków lokalnych czy regionalnych, ale coraz częściej – za pośrednictwem zachowań przedsiębiorstw, które w nich uczestniczą czy też organizacji klastrowych, które je koordynują – wychodzą na rynek międzynarodowy (Jankowska, 2010: 19). Istotnym zatem trendem w rozwoju inicjatyw klastrowych, nabierającym obecnie coraz większego znaczenia, jest dynamicznie postępująca ich internacjonalizacja. Celem artykułu jest próba wskazania współczesnych uwarunkowań rozwoju klastrów oraz przedstawienie procesów ich internacjonalizacji. W pracy uwypuklono koncepcje klastra i normy definicyjne, a także dorobek polityki wspierania klastrów. Szczególną uwagę zwrócono na istniejące związki pomiędzy klasteringiem, a internacjonalizacją, a także na analizę znaczenia współpracy klastrowej dla umiędzynarodowienia przedsiębiorstw.

KLASTRY – KONCEPCJA, EGZEMPLIFIKACJA POJĘCIA I ZNACZENIE W GOSPODARCE OPARTEJ NA WIEDZY

Koncepcja klastrów stanowi nowy sposób kreowania konkurencyjnej gospodarki. Pierwszy koncepcję klastra przemysłowego (*industrial cluster*), bazującą na znaczącym dorobku teoretycznym, użył w 1990 roku Porter. Przedstawił koncepcję z jednej strony w ujęciu analitycznym, zaś z drugiej, jako narzędzie do osiągnięcia konkurencyjności,

głównie gałęzi przemysłowych i jednostek przestrzennych (Dunning, 1993). Jednakże prekursorem koncepcji klastrów był Marshall, który zwracał uwagę na tendencję do skupiania się poszczególnych przemysłów w określonych lokalizacjach (Marshall, 1920). Wskazał on na rolę tzw. zlokalizowanych efektów zewnętrznych, zwłaszcza tzw. „rozlewania” się (dyfuzji) wiedzy, przewagi kreowanej przez lokalny rynek pracy koncentrujący osoby o odpowiednich umiejętnościach oraz sieci wstępujących i zstępujących powiązań w ramach dużych rynków regionalnych (Fujita, Krugman, Venables, 2001). Podkreślić należy, że prace wielu badaczy, począwszy od Marshalla (1920), Webera (1929) do Portera (1990, 1998) czy DeBressona (1996) oraz innych ekonomistów, stały się trzonem teoretycznym, umożliwiającym zrozumienie mechanizmów powstawania klastrów w warunkach rozwoju konkurencji globalnej i regionalnej. Klaster¹ (ang. *cluster*) jest formą samoorganizacji działalności gospodarczej niezależnych, lecz wzajemnie powiązanych więziami o różnym natężeniu i charakterze, podmiotów w przestrzeni gospodarczej, tworzących mniej lub bardziej domknięte skoncentrowane przestrzenie systemy gospodarcze. Pojęcie klastra wprowadził do teorii ekonomii Porter, niespełna sto lat po opublikowaniu pracy Marshalla. Definiuje klaster jako „geograficzne skupisko wzajemnie powiązanych firm, wyspecjalizowanych dostawców, jednostek świadczących usługi, firm działających w pokrewnych sektorach i związanych z nimi instytucji (np. uniwersytetów, jednostek normalizacyjnych i stowarzyszeń branżowych) w poszczególnych dziedzinach, konkurujących między sobą, ale również współpracujących” (Porter, 2001: 246). Podkreślić należy, że nie istnieje jedna, afirmowana przez środowisko naukowe definicja pojęcia klastra (Jacobs, de Man, 1996: 425). Literatura przedmiotu dostarcza jeszcze wielu innych definicji – przyjmowanych na potrzeby różnych działań i programów wspierania klasteringu – jednak Porterowskie podejście jest uznawane przez badaczy za najbardziej oddające charakter zjawiska². Według Komisji Europejskiej, która jest wykładnią dla działań podejmowanych przez adresatów unijnej polityki klastrowej, klaster to „grupa przedsiębiorstw, powiązanych podmiotów gospodarczych i instytucji, które zlokalizowane są blisko siebie i osiągnęły wielkość wystarczającą do rozwinięcia specjalistycznego doświadczenia, usług, zasobów, dostawców i umiejętności” (Komunikat Komisji..., 2008). Na potrzeby prowadzenia polityki rozwoju klastrów oraz polityki rozwoju w oparciu o klastry Citkowski (2020: 70) zarekomendował wprowadzenie definicji określającej klaster jako: „skoncentrowaną geograficznie grupę podmiotów, działających w tych samych bądź pokrewnych sektorach, branżach lub łańcuchach wartości, powiązanych ze sobą siecią pionowych i poziomych zależności, konkurujących i współpracujących ze sobą, w szczególności na rzecz innowacyjności, konkurencyjności, rozwoju gospodarczego, wspierania rozwoju strategicznych specjalizacji gospodarczych lub przepływu wiedzy”.

¹ W Polsce naukowcy często posługują się terminem „grono przedsiębiorstw”, a w rolnictwie – „grupa producencka”. Przykładowo we Francji używa się określenia „lokalny system produkcyjny” (*systeme productif local*), we Włoszech „okręg przemysłowy” (*distretto industriale*), w Hiszpanii (*Agrupaciones Empresariales Innovadoras*), w Niemczech *kompetenznetze* (sieć firm profesjonalnych).

² Poglądy terminologiczne oraz dotyczące rozwoju koncepcji klastrowych obok Portera (2001) podejmowało w pracach wielu badaczy, m.in. Anderson (1994), Rabelotti (1995), Rosenfeld (1997), Enright (2001), Cooke (2002), Fujita i Thisse (2002), van Dijk i Sverrisson (2003), Grzybowski (2006), Ffowcs-Williams (2012), Ortega-Colomer, Molina-Morales, Fernández de Lucio (2016), Bergman i Feser (2020).

Wspólnym elementem większości definicji klastra jest aspekt koncentracji jednego lub większej liczby sektorów w danym regionie, jak również duże znaczenie sieci kontaktów i współpracy pomiędzy firmami i instytucjami. Podkreślić należy również, iż w literaturze obok zróżnicowanych definicji klastra, funkcjonuje równolegle wiele koncepcji mu pokrewnych, takich jak np.: dystrykty przemysłowe (Becattini, 1992; Brusco, 1992; Markusen, 1996), nowe przestrzenie przemysłowe (Scott, 1988), lokalne czy regionalne systemy produkcji (Belussi, 1999; Crouch i in., 2001), lokalne milieux wysokich technologii/innowacji (Keeble, Wilkinson, 2000), regionalne systemy innowacji (Cooke, 2001), czy uczące się regiony (Florida, 1995; Morgan, 1997). Asheim i Coenen (2005) oraz Ortega-Colomer, Molina-Morales, Fernández de Lucio (2016) wskazują istotne związki między koncepcjami teoretycznymi klastra, a systemu innowacji oraz specyfiką wiedzy jako dobra ekonomicznego. Podkreślają, iż klastry, otoczone wspierającymi instytucjami innowacyjnymi, tworzą regionalny system innowacji.

Charakterystyczną cechą klastrów jest fakt, że przedsiębiorstwa w nich skupione konkurują ze sobą, ale też współpracują w tych obszarach, gdzie możliwe jest wyzwolenie efektów synergicznych wspólnych działań (np. prace badawczo-rozwojowe), ściśle związanych z kapitałem społecznym oraz zaufaniem społecznym (Etzkovitz, Leydesdorff, 2000; Górska, Łukasik, 2013; Ketels, 2003; Kowalski, 2013; Mikołajczyk, Kurczewska, Fila, 2009). Klastr stanowi źródło korzyści i tworzy nową wartość dla wszystkich typów podmiotów w nim uczestniczących (przedsiębiorstwa, jednostki naukowo-badawcze, instytucje otoczenia biznesu, administracja publiczna, organizacje wspierające), a wynikają one z ich przestrzennej bliskości, nagromadzenia określonej wiedzy i kwalifikacji, specjalizacji oraz realizacji wspólnych działań w określonych obszarach (Bathelt, Malmberg, Maskel, 2004; Ffowcs-Williams, 2012; Godlewska, 2014; Heffner, Klemens, 2016; Weresa, Kowalski, 2017). Wśród najważniejszych korzyści wymienić należy podniesienie poziomu konkurencyjności lokalnych firm przez poprawę przepływu informacji i wiedzy, wzrost przedsiębiorczości i innowacyjności w ramach wspólnego działania, wzrost jakości oferowanych produktów i usług, obniżkę kosztów funkcjonowania, a także poprawę pozycji wobec dostawców, wzmocnienie pozycji na rynku krajowym i zagranicznym (dzięki wspólnej promocji miejscowości i regionu), kreowanie marki regionalnej, rozwój zasobów ludzkich, poprawę skuteczności oddziaływania na instytucje publiczne czy zwiększenie możliwości pozyskania funduszy ze środków publicznych (w tym unijnych), jak i od prywatnych inwestorów (Grycuk, 2010; *Klastry i inne mechanizmy...*, 2007; Menart, Juchniewicz, 2009; *OECD Reviews of Regional Innovation*, 2007; Uyarra, Ramlogan, 2012). Pozytywne efekty związane z funkcjonowaniem klastra nie ograniczają się wyłącznie do jego uczestników, ale poprzez tzw. efekty rozprzestrzeniania (*spillover effects*) przenikają również do jego otoczenia, wpływając na zwiększenie konkurencyjności i innowacyjności gospodarki lokalnej, regionalnej oraz narodowej (Dzierżanowski i in., 2011: 6). Pozytywny wpływ klasteryzacji – w kontekście produktywności – wykazali m.in. Andersson i Lööf (2011), Sölvell i Williams (2013), a wcześniej Ivarsson (1999) w oparciu o badania prowadzone w Szwecji. Literatura przedmiotu koncentruje się przede wszystkim na korzyściach związanych z funkcjonowaniem klastrów. Jednakże koncepcja klastra, oprócz wielu zalet, posiada również pewne wady oraz ograniczenia (Giblin, Ryan, 2012). Niewątpliwą słabością jest chociażby brak precyzji w obszarze terminologicznym. Zdaniem Goryni i Jankowskiej (2008) czy Mariottiego, Mutinelliego i Piscitello'ego (2008) brak jednoznacznych definicji klastrów i ich heterogeniczność, świadczy o niepełnym

ukształtowaniu i dojrzałości koncepcji. Mnogość ta przekłada się również na brak czytelności i złożoność krajobrazu systemów wsparcia klastrów, zaburzającą spójność i czytelność różnych polityk, szczególnie dla małych firm (Citkowski, 2020). Niektóre wyniki badań krytykujące koncepcję klastrów, dotyczą analiz nad „pokrewną różnorodnością” (*related variety*), która wytyczyć może nowe kierunki dla polityki innowacyjnej, prowadząc w stronę platform rozwoju (Harmaakorpi, 2010: 28–29). Badania te pokazują, że skupianie się na silnych, regionalnych klastrach nie zwiększa regionalnej konkurencyjności. Wadą może być także nadmierna specjalizacja (a zwłaszcza monokultura) związana z funkcjonowaniem klastra, gdyż zwiększa podatność na szoki popytowe i podażowe, a to z kolei w perspektywie czasu może się okazać istotnym problemem rozwojowym w danym regionie (Martin, Sunley, 2003). Asheim, Cooke i Martin (2006) uważają, że klastry – jako koncepcja teoretyczna i instrument polityki – zostały za bardzo wykreowane i wyeksploatowane.

INTERNACJONALIZACJA STRUKTUR KLASTROWYCH

Internacjonalizacja jest pojęciem interdyscyplinarnym, obejmującym zarówno aspekty ekonomiczne, jak i socjologiczne, kulturowe oraz politologiczne (Kinas, 2013: 129). W odniesieniu do internacjonalizacji, podobnie jak w przypadku procesu globalizacji, nie ma jednej definicji, oddającej w pełni istotę zjawiska. Pojęcie internacjonalizacji można rozumieć szeroko i obejmować nim wiele działalności przedsiębiorstw, poczynając od prostych zagranicznych transakcji handlowych do podejmowania działalności produkcyjnej w wielu krajach. Najczęściej umiędzynarodowienie działalności przedsiębiorstw traktuje się jako proces ciągły i kumulatywny, polegający na stopniowym przechodzeniu od prostych do coraz bardziej złożonych form ekspansji zagranicznej (Brojakowska-Trzaska, 2016; Rymarczyk, 2004; Strzyżewska, 2011).

W dobie globalnej konkurencji oraz silnej międzynarodowej integracji ekonomicznej obserwuje się wzrastającą rolę procesów umiędzynarodowienia działalności gospodarczej oraz form kooperacji w postaci klastrów (Lis, Romanowska, 2016: 207). Internacjonalizacja klastra pojmowana jest między innymi jako proces intensyfikacji aktywności gospodarczej na poziomie międzynarodowym za pomocą form aktywnych (np. eksport, BIZ, sieci) i pasywnych (np. import, zakup licencji) (Bembenek, 2014: 40); przekształcanie skupiska o zasięgu krajowym w organizację międzynarodową oraz sekwencyjne i etapowe angażowanie się grona w działalność międzynarodową (Jankowska, 2010). Dostępne analizy pojęcia akcentują różny zakres i płaszczyzny umiędzynarodowienia działalności (tabela 1).

Koncepcja klastrów oraz procesy umiędzynarodowienia przedsiębiorstw posiadają w naukach ekonomicznych wspólne fundamenty teoretyczne (Gomes-Casseres, 1996; Islankina, 2015; Jankowska, 2010; Mariotti i Piscitello, 2001). Zdaniem Lis i Romanowskiej (2016) pierwsze związki pomiędzy klastrami a internacjonalizacją obrazują teorie absolutnych i komparatywnych przewag A. Smitha i D. Ricardo, w których specjalizacja jako koncentracja działalności gospodarczej w niezależnych od siebie sektorach stanowi podstawę handlu międzynarodowego. Znaczenie tych powiązań widoczne jest także w teorii kosztów transakcyjnych R. Coase oraz eklektycznej teorii produkcji międzynarodowej Dunninga (Islankina, 2015). Szczególną rolę kooperacji i rozwoju relacji pomiędzy partnerami gospodarczymi na rynkach zagranicznych podkreśla teoria stopniowej internacjonalizacji Johansona i Vahlnego (1977) oraz koncepcja Johanssona

Tabela 1. Internacjonalizacja przedsiębiorstw – wybrane definicje

Podjęcie	Definicja
Formy umiędzynarodowienia	Każda działalność gospodarcza prowadzona przez firmę za granicą (Bielawska, 2006; Rymarczyk, 2004)
Geograficzne zwiększenie zakresu działalności zagranicznej	Związanie przynajmniej jednego wyrobu firmy z rynkiem zagranicznym (Gorynia, 2007)
Zaangażowanie zasobów za granicą	Zaangażowanie zasobów ludzkich i kapitałowych w działalność marketingową zorientowaną na odbiorców zagranicznych (Duliniec, 2009)
Podjęcie procesowe	Proces zwiększenia aktywności firmy w zakresie operacji międzynarodowych (Welch, Lusotarinen, 1988)
Podjęcie sieciowe	Skoncentrowany proces budowy, utrzymywania, rozwoju, zrywania i rozwiązywania międzynarodowych relacji sieciowych (Johanson, Mattsson, 1993)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Jankowska (2010), Kinas (2013), Lis i Romanowska (2016)

i Mattssona (1993). W kontekście internacjonalizacji klastrów, na uwagę zasługuje także koncepcja Oviatta i McDougalla dotycząca firm typu *born global* – małych innowacyjnych przedsiębiorstw, które w przeciwieństwie do firm stopniowo wchodzących na rynki międzynarodowe od początku internacjonalizują swoją działalność gospodarczą poprzez wykorzystanie zasobów zagranicznych oraz sprzedaż swoich produktów w wielu krajach (Oviatt, McDougall, 1994, 1997). Na lata 90. XX wieku przypada znaczący postęp w rozwoju badań dotyczących zależności pomiędzy klasteringiem a procesami umiędzynarodowienia, do którego w znacznym stopniu przyczyniły się prace Krugmana (1996), dotyczące skoncentrowanych geograficznie przedsiębiorstw, korzystających ze wzajemnej wymiany wiedzy, łatwiejszego dostępu do wyspecjalizowanych zasobów oraz silnej kooperacji sieciowej (Lis, Romanowska, 2016).

Zdaniem Gancarczyk (2010) i Biggiero (2006) internacjonalizacja klastrów może się urzeczywistniać poprzez relokację selektywną (przedsiębiorstwa koncentrują się na marketingu, wzornictwie czy działalności B+R, a czynności niewymagające wysokich kompetencji delokalizują poza klastrem) lub relokację replikującą (proces przenoszenia całych biznesów przez firmy klastrowe do innych lokalizacji). W praktyce internacjonalizacja działalności klastra, to ustanawianie i rozwijanie przez jego członków relacji z podmiotami należącymi do zagranicznego klastra współpracującego, mającej na celu budowanie pozycji w odniesieniu do nowych przedsiębiorstw zagranicznych (*international extension*), umacnianie i rozwój relacji z tymi podmiotami, z którymi dana jednostka miała wcześniejszy kontakt (*penetration*), zwiększanie współpracy w różnych sieciach narodowych (*international integration*) (Johanson, Mattsson, 1993). Umiędzynarodowienie przedsiębiorstw w klastrach dokonuje się równoległe z internacjonalizacją instytucji je wspierających (Jankowska, 2010: 24). Następuje w wyniku różnych motywów, które powiązane są z oczekiwanymi korzyściami. Wśród istotnych profitów płynących z internacjonalizacji klastra warto podkreślić:

- korzyści dla przedsiębiorstw należących do klastra, m.in.: dostęp do wiedzy, którą można wykorzystać w nowych produktach i usługach, do nowych rynków, kluczowych elementów infrastruktury, np. zakładów pilotażowych, żywych laboratoriów (*living labs*) itp., nowych międzynarodowych partnerów, z którymi można podjąć współpracę;

- korzyści dla innych podmiotów należących do klastra, m.in.: dostęp do wiedzy, potencjalnych nowych rynków zbytu, budowa szerszej bazy klientów, możliwość nawiązania współpracy z międzynarodowymi partnerami, prestiż danego podmiotu;
- korzyści dla organizacji klastrowych, m.in.: podniesienie rangi organizacji, możliwość nawiązania współpracy z międzynarodowymi partnerami, możliwości benchmarkingu;
- korzyści, jakie organizacje klastrowe mogą zrealizować z pożytkiem dla regionu lub kraju, tj.: poprawa konkurencyjności oraz większy eksport wśród kluczowych przedsiębiorstw, lepszy dostęp do potencjalnych inwestorów zagranicznych;
- korzyści dla decydentów to m.in.: większe możliwości benchmarkingu oraz wykorzystania dobrych praktyk w ramach programów rozwoju klastrów, podniesienie skuteczności działań na rynkach międzynarodowych (Greenhalgh, 2014: 18–19).

Atrakcyjność klastrów dla zagranicznych inwestorów zwiększają: korzyści wynikające z powiązań między dostawcami i odbiorcami oraz z istnienia wyspecjalizowanego kapitału ludzkiego; technologiczne korzyści aglomeracji, dotyczące procesów rozprzestrzeniania się wiedzy (*knowledge spillover*); społeczny i instytucjonalny wymiar korzyści aglomeracji, związany z faktem, że uczestnictwo w klastrze ułatwia zagranicznym przedsiębiorcom, nieznanym miejscowych warunków, wejście na nowy dla nich rynek (Goetz, 2009: 69).

W dobie globalizacji gospodarki i tworzenia się łańcuchów kooperacyjnych (podwykonawstwa) ponad granicami narodowymi klastry mogą wpływać na zwiększenie udziału państwa lub regionu w procesach umiędzynarodowienia produkcji, stanowiąc skuteczny środek przyciągania bezpośrednich inwestycji zagranicznych (De Propriis, Driffield, 2006; Goetz, 2009; Kowalski, 2011; Mariotti, Mutinelli, Piscitello, 2008; Meier zu Köcker, Buhl, 2007). Zdaniem Plawgo (2004), doświadczenia międzynarodowych kontaktów zmniejszają dystans psychiczny do zewnętrznych rynków, skłaniając kierownictwo przedsiębiorstwa do wzrostu zaangażowania, a to powoduje, że wraz z upływem czasu staje się ono coraz bardziej zinternacjonalizowane. Ponadto, Gorynia i Jankowska (2010: 1160) wskazują również na zjawisko kooperacji, łączące w sobie dwa przeciwstawne działania tak charakterystyczne dla klastrów: konkurencję i współpracę, które występując jednocześnie mogą okazać się ważną zaletą dla internacjonalizacji członków klastra z powodu silnych powiązań w środowisku lokalnym.

Do głównych powodów umiędzynarodowienia klastrów należą: wzmocnienie znaczenia i rozpoznawalności organizacji na poziomie międzynarodowym, pokonanie barier dostępu do rynków docelowych oraz zagranicznego know-how, a także wymiana wiedzy z partnerami zagranicznymi (Enright, 2000; Jankowska, Główska, 2016; Kompetenzenetze, 2007). Dostępność partnerów zagranicznych obniża koszty pozyskiwania informacji na temat funkcjonowania na rynkach zagranicznych oraz pozwala na wzajemne dzielenie się doświadczeniami w zakresie ekspansji i współpracy międzynarodowej, umiejętnościami menedżerskimi i kanałami dystrybucji (Kinas, 2013; Lis, Romanowska, 2016). W ramach współpracy między przedsiębiorstwami oraz ich powiązania z instytucjami badawczo-rozwojowymi istnieje możliwość bardziej efektywnej kreacji przewag przedsiębiorstw, również na rynkach międzynarodowych. Należy podkreślić, że zależność ta może wystąpić również w odwrotnym kierunku – doświadczenie zdobyte na rynkach zagranicznych może stanowić ważną determinantę do podnoszenia produktywności przedsiębiorstw oraz absorpcji pozytywnych zmian w ramach ugrupowania klastrowego (Delgado, Porter, Stern, 2014; Phelps, 2008). Carlsson (2006)

podkreśla, że klastry mogą być efektywnym kanałem internacjonalizacji technologii, ponieważ w ramach ich struktur łatwiej o dyfuzję innowacji.

W literaturze przedmiotu można odnaleźć kilka modeli internacjonalizacji klastrów oraz sposobów pomiaru poziomu internacjonalizacji. Jak podkreśla Jankowska (2010: 21), problematyka oceny stopnia umiędzynarodowienia na poziomie klastra jest zadaniem trudnym, ze względu na brak uniwersalnego miernika. O ile w literaturze przedmiotu można znaleźć konkretne propozycje, jeśli chodzi o ewaluację umiędzynarodowienia przedsiębiorstwa³, o tyle w przypadku badania internacjonalizacji klastra, okazują się one przydatne jedynie do pewnego stopnia – gdy podejmuje się próbę rozpoznania poziomu umiędzynarodowienia w ujęciu przedmiotowym. Najbardziej popularne modele umiędzynarodowienia przedsiębiorstw to modele ewolucyjne, innowacyjne, internacjonalizacji niekonwencjonalnej czy podejście sieciowe. Koncepcje te są adekwatne do specyfiki poziomu mikroekonomicznego (Jankowska, 2010). W szczególności różnią się od siebie, jednakże ich wspólną cechą jest szerokie odwoływanie się do wiedzy i uczenia się (Andersen, Buvik, 2002; Andersson, 2002; Forsgren, 2002; Hadjikhani, Johanson, 2002; Pedersen, Petersen, Benito, 2002; Yli-Renko, Autio, Tontti, 2002). Koncepcją internacjonalizacji, która w sposób bezpośredni nawiązuje do idei klastrów, jest podejście sieciowe. Przedsiębiorstwo z jednej strony może czerpać z klastra – pewne wypracowane wzorce zachowań oraz wykorzystywać uzyskane w ramach grupy podmiotów korzyści (np. dostęp do zagranicznej sieci dystrybucji), z drugiej zaś strony może kreować zachowania pozostałych członków sieci, wykorzystując efekty skali.

Motorem budowania sieci klastrów o charakterze międzynarodowym jest chęć kreowania sieci przepływu wiedzy, doświadczenia i dobrych praktyk (Bathelt, Malmberg, Maskell, 2004; Hervás-Oliver, Albors-Garrigós, 2008). Ważną rolę w tym zakresie odgrywają, kluczowe dla zagadnienia internacjonalizacji klastrów, korporacje transnarodowe, które przez wdrażanie strategii opartych na konfiguracji i koordynacji, budują nieformalne sieci powiązań między klastrami (Bathelt, Malmberg, Maskell, 2004; Bojakowska-Trzaska, 2016; Giuliani, Pietrobelli, Rabellotti, 2005; Hervás-Oliver, Albors-Garrigós, 2005). Warto także wspomnieć, że strategia umiędzynarodowienia przedsiębiorstw w oparciu o współpracę klastrową odznacza się większą trwałością i stabilnością od indywidualnych prób umiędzynarodowienia działalności (Kowalski, 2011: 85).

Ocena wpływu uczestnictwa przedsiębiorstwa w klastrze na umiędzynarodowienie jego działalności podkreśla pozytywny związek między funkcjonowaniem danego podmiotu w klastrze, a jego internacjonalizacją (Brown, Bell, 2001; Oviatt, McDougall, 1997; Porter, 1998; Sopas, 2001). Badania dowiodły także, że szanse na skuteczne podejmowanie działalności międzynarodowej mają klastry, wewnątrz których toczy się już intensywna współpraca między poszczególnymi partnerami. Uczestnicy tego typu

³ W zestawie podstawowych miar internacjonalizacji przedsiębiorstw wymienić można m.in. (Albaum i in., 1989; Dörrenbacher, 2000; Geringer, Beamish, da Costa, 1989; Ietto-Gillies, 1998; Rymarczyk, 2004; Sullivan, 1994): liczbę obsługiwanych rynków zagranicznych, udział zatrudnionych na rynkach zagranicznych w liczbie zatrudnionych ogółem w przedsiębiorstwie, udział zysków realizowanych na rynkach zagranicznych w zyskach ogółem firmy, udział obrotów zagranicznych w obrotach ogółem przedsiębiorstwa, udział księgowej wartości majątku za granicą w całym majątku przedsiębiorstwa, wartość produkcji zagranicznej/krajowej przypadającej na jednego zatrudnionego (Jankowska, 2010).

inicjatyw mają większe doświadczenie w nawiązywaniu kontaktów i organizacji wspólnych przedsięwzięć, co procentuje także w kooperacji na poziomie międzynarodowym. O długoterminowym rozwoju gron decyduje obecność firm klastrowych na rynkach zagranicznych oraz ich udział w międzynarodowym transferze wiedzy.

Zmiany w otoczeniu gospodarczym sprawiają, że klastry, a w szczególności ich członkowie, chcąc podnosić swoją konkurencyjność i rozwijać się coraz częściej podejmują działania na rynkach globalnych i angażują się w międzynarodową współpracę. Stąd też internacjonalizacja klastrów znajduje odzwierciedlenie w dokumentach strategicznych i wspierana jest przy pomocy prowadzonej polityki gospodarczej (Haberla, 2018: 112). Zasadniczo zakłada się, że polityka klastrowa występuje w czterech modelowych wariantach (Jankowiak, 2014; Nathan, Overman, 2013), jako polityka skoncentrowana na: przewagach konkurencyjnych w kluczowych sektorach gospodarki; konkurencyjności MŚP; konkurencyjności regionów z uwzględnieniem potencjalnych nowych inwestorów; zbliżaniu sfery nauki i przemysłu, na co szczególną uwagę zwraca Haberla (2014) ujmując klastry jako miejsce spotkania świata nauki i gospodarki. Ważnym elementem polityki klastrowej są działania na rzecz internacjonalizacji inicjatyw klastrowych. Prowadzą one do wzajemnej wymiany doświadczeń oraz intensyfikacji transferu technologii z najbardziej innowacyjnych ośrodków w Europie. Znaczenie internacjonalizacji klastrów na poziomie europejskim określono m.in. w takich dokumentach strategicznych oraz zaleceniach, jak: wspomniana już wcześniej Strategia „Europa 2020” i jej kluczowych dokumentach uzupełniających – „Unia innowacji”, „Polityka przemysłowa w erze globalizacji”; zaleceniach Grupy ds. Europejskiej Polityki Klastrowej („A Call for Policy Action”); Kopenhaskiej Deklaracji na rzecz Doskonałości Klastrów (projekt Benchmarking Klastrów – *Cluster Excellence Benchmarking Project*); zaleceniach Zespołu Zadaniowego ds. Wspierania Międzynarodowej Współpracy Klastrów w ramach Grupy Eksperckiej TACTICS. Rozwijanie ponadnarodowej kooperacji klastrów jest jednym z priorytetów Komisji Europejskiej w ramach polityki klastrowej. Wśród znaczących programów Unii Europejskiej, realizowanych na rzecz internacjonalizacji inicjatyw klastrowych wymienić należy m.in.: projekt CLOE (Clusters Linked over Europe – Klastry Powiązane w Europie), uruchomiony w ramach programu INTERREG III czy Europejski Alians Klastrów, funkcjonujący w ramach inicjatywy Pro Inno Europe, grupujący cztery międzynarodowe programy łączące klastry: 1. BSR InnoNet (Sieć Innowacji Regionu Morza Bałtyckiego – Baltic Sea Region Innovation Network); 2. INNET; 3. CEE-Cluster Network; 4. CLUNET. W ramach unijnych programów realizowane są także różnorodne przedsięwzięcia i inicjatywy, mające na celu wspieranie procesu internacjonalizacji klastrów (tabela 2).

Na podstawie analiz zawartych w raporcie Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości (Piotrowski, 2019), stwierdzić można, iż polityka klastrowa w krajach Unii Europejskiej jest dość zróżnicowana. W Niemczech ukierunkowana jest na rozwój trwałych i wydajnych struktur sieciowych, co wynika z założenia, że firmy zaangażowane w klastry, uniwersyteckie i pozauniwersyteckie instytucje badawcze, a także parki przemysłowo-technologiczne i start-upy są kluczowymi podmiotami procesu innowacji, a tym samym zdecydowanie przyczyniają się do generowania innowacji. Polityka klastrowa rozwinęła się tam zarówno na poziomie narodowym, jak i poszczególnych krajów związkowych. Realizowane są różne programy wspierające rozwój klastrów, m.in. konkurs „Spitzencluster-Wettbewerb – Mehr Innovation. Mehr Wachstum” (utworzony w 2009 roku z inicjatywy niemieckiego Ministerstwa Edukacji i Badań), Program doskonałości polityki klastrowej Federalnego Ministerstwa Gospodarki

Tabela 2. Programy i inicjatywy UE mające na celu wspieranie internacjonalizacji klastra

Program/ Inicjatywa	Charakterystyka
European Cluster Observatory	<ul style="list-style-type: none"> – oferuje dostęp do danych statystycznych dotyczących analiz i mapowania klastrów, a także polityki klastrowej oraz warunków konkurencyjności regionalnej w Europie; – oferuje benchmarking klastrów, ocenę programu i coaching zarządzania organizacją klastrową; – zapewnia m.in. bibliotekę artykułów dotyczących klastrów.
European Cluster Alliance	– otwarta platforma mająca na celu utrzymanie stałego dialogu politycznego na poziomie Unii Europejskiej pomiędzy krajowymi i regionalnymi organami publicznymi odpowiedzialnymi za opracowywanie polityk klastrowych i zarządzanie lub finansowanie programów klastrowych w ich krajach lub regionach.
European Cluster Policy Group	– inicjatywa ustanowiona przez Komisję Europejską w celu opracowania zaleceń dotyczących sposobów lepszego wspierania rozwoju większej liczby światowej klasy klastrów w Unii Europejskiej oraz projektowania polityk klastrowych w państwach członkowskich.
Enterprise Europe Network	– punkt kontaktowy pomagający małym firmom w pełni wykorzystać możliwości biznesowe w Unii Europejskiej, znaleźć międzynarodowych partnerów biznesowych, pozyskać nowe technologie, uzyskać finansowanie lub finansowanie UE, doradzać w zakresie własności intelektualnej, umiędzynarodowienia lub prawa UE.
European Secretariat for Cluster Analysis	– sieć ekspertów w dziedzinie klastrów, upoważniona przez European Cluster Excellence Initiative, która wspiera poprawę zarządzania klastrami poprzez benchmarking, certyfikację klastrów i organizacji zarządzających klastrami.
European Cluster Collaboration Platform	– portal internetowy uruchomiony w ramach inicjatywy European Cluster Excellence Initiative, która wspiera sieci klastrów, mając na celu poprawę ich efektywności i zwiększenie ich konkurencyjności poprzez stymulowanie współpracy międzynarodowej, zarówno między organizacjami klastrów, jak i członkami klastrów.
European Foundation for Cluster Excellence	<ul style="list-style-type: none"> – ocenia, zwiększa i podtrzymuje konkurencyjność regionalnych klastrów gospodarczych na całym świecie; – zasadniczym celem jest promowanie wykorzystania klastrów jako skutecznego narzędzia rozwoju gospodarczego regionów.

Źródło: opracowanie na podstawie: Haberla (2018: 117), Islankina (2015: 8, 9)

i Energii „Go-klastery”, a także Unternehmen Region – Die BMBF-Innovationsinitiative für die Neuen Länder. Z kolei Francja zainicjowała własną politykę wspierania klastrów, tworząc w 2004 roku klastry konkurencyjności. Powstały one jako narzędzie polityki przemysłowej w odpowiedzi na wyzwania gospodarki opartej na wiedzy oraz na internacjonalizację procesów produkcyjnych, wyrażającą się zwiększoną presją konkurencyjną na francuskie przedsiębiorstwa. Polityka klastrowa koncentruje się na małych i średnich przedsiębiorstwach, które stanowią zdecydowaną większość wszystkich firm tworzących klastry i do których trafia ponad połowa rządowych środków przeznaczonych na wspieranie działalności badawczo-rozwojowej. We Francji, oprócz klastrów konkurencyjności, funkcjonują jednocześnie: klastry biznesowe, regionalne, terytorialne bieguny współpracy gospodarczej oraz klastry innowacyjności (Fontagné i in., 2013). Podmiotem reprezentującym francuskie środowisko klastrowe jest France Cluster – sieć blisko 150 francuskich organizacji klastrowych, reprezentowanych przez około 60 000 francuskich przedsiębiorstw ze wszystkich sektorów i regionów we Francji. W Rumunii, podobnie jak we Francji, polityka klastrowa jest częścią polityki przemysłowej. Główną platformą współpracy, wymiany informacji i wsparcia na rzecz rozwoju krajowego krajobrazu klastrowego opartego na innowacjach i internacjonalizacji jest Clustero – Rumuńskie Stowarzyszenie Klastrów. Natomiast w polityce klastrowej

Austrii istotną kwestią jest kryterium koncentracji geograficznej. Austriackie klastry są przede wszystkim inicjatywami regionalnymi. W prawie wszystkich krajach związkowych polityka klastrowa jest nieodłączną częścią strategii inteligentnej specjalizacji. „Z kolei w Szwajcarii, która według raportów globalnej konkurencyjności jest jednym z najbardziej konkurencyjnych krajów na świecie, klastry nie odgrywają szczególnej roli w obszarze polityki rozwoju gospodarczego czy też polityki innowacyjnej na poziomie krajowym, nie pełnią też żadnych funkcji publicznych” (Piotrowski, 2019).

Najbardziej aktualne rekomendacje dotyczące kierunku rozwoju europejskiej polityki klastrowej odnaleźć można w komunikacie z IV Europejskiego Forum Polityk Klastrowych z 2019 roku z Bukaresztu⁴, w którym stwierdzono, że klastry stanowią kluczowy środek transformacji przemysłu oraz internacjonalizacji podmiotów europejskich na rynki globalne. Wspierają sektor małych i średnich przedsiębiorstw w uzyskiwaniu dostępu do globalnych łańcuchów wartości poprzez szereg inicjatyw, takich jak europejska platforma współpracy klastrów czy unijny projekt klastrowy Go Go, który wspiera strategiczne partnerstwa klastrowe na rzecz międzynarodowej współpracy (ESCP-4i). Na poziomie krajowym wskazano dobre praktyki w tym zakresie, m.in. program otwartych innowacji technologicznych (ZIM) w Niemczech oraz internacjonalizację Krajowych Klastrow Kluczowych w Polsce (Citkowski, 2020: 13–14). Komisja Europejska określiła również zasadność włączenia klastrów jako uczestników Hubów Innowacji Cyfrowych⁵.

Polityka rozwoju klastrów nabiera także istotnego znaczenia w Polsce, m.in. w kontekście realizacji założeń modelu polaryzacyjno-dyfuzyjnego⁶. W modelu tym przyjmuje się założenie dla polskiej polityki gospodarczej, że z jednej strony należy wspierać bieguny wzrostu (prowadzące do procesów polaryzacyjnych), a z drugiej – tworzyć warunki dyfuzji przeciwdziałającej negatywnym skutkom polaryzacji. Trzeba zwrócić uwagę, że konsekwencją modelu polaryzacyjno-dyfuzyjnego jest silne sprzyjanie rozwojowi regionalnych biegunów wzrostu (których rolę mogą pełnić np. klastry przemysłowe), a następnie dążenie do zapewnienia rozprzestrzeniania się impulsów rozwojowych na całą gospodarkę (Citkowski, 2020). Polityka klastrowa w Polsce nie jest zdefiniowana jako samodzielna polityka i zasadniczo stanowi element polityki innowacyjnej. Podobnie jak na poziomie Unii Europejskiej, jest budowana w oparciu o tzw. podejście oddolne (*bottom-up approach*), według którego dominującymi podmiotami w klastrze są lokalne przedsiębiorstwa, w największym stopniu znające realia rynkowe i najbardziej zintegrowane z gospodarką regionu. Realizowana obecnie polityka klastrowa jest w dużej mierze pochodną dotychczasowych doświadczeń w procesie jej kształtowania i wdrażania. Umownie podzielić można na trzy okresy: lata 2004–2006 (wykorzystanie funduszy strukturalnych i szerzenie idei klasteringu),

⁴ Fourth European cluster policy forum. Promoting internationalisation and skill development through clusters. (2019, 28 czerwca). Pozyskano z https://ec.europa.eu/growth/content/fourth-european-cluster-policy-forum-promoting-internationalisation-and-skill-development_en (dostęp 10.12.2020).

⁵ European Digital Innovation Hubs in Digital Europe Programme. Draft Working Document, Komisja Europejska. 2020. Pozyskano z <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/european-digital-innovation-hubs-digital-europe-programme-0> (dostęp 11.12.2020).

⁶ Model zaprezentowany w dokumencie: *Raport Polska 2030. Wyzwania rozwojowe*. Dokument Zespołu Doradców Strategicznych Prezesa Rady Ministrów pod kierownictwem M. Boniego (dostęp 17.06.2009).

lata 2007–2013 (etap silnego wsparcia powstawania i rozwoju inicjatyw klastrowych), 2014–2020 (stopniowa profesjonalizacja zarządzania w klastrach, doskonalenie liderów). W ramach realizowanych przedsięwzięć z zakresu rozwoju klastrów wsparcie finansowe otrzymują projekty związane z wprowadzaniem na rynki zagraniczne oferty/produkty klastra i/lub jego członków, ze szczególnym uwzględnieniem produktów zaawansowanych technologicznie; związane z aktywizacją członków klastra w obszarze umiędzynarodowienia. Działania tego typu znajdują również odzwierciedlenie w Krajowych Klastrach Kluczowych, które mogą starać się o wsparcie finansowe dla internacjonalizacji, bowiem to właśnie umiędzynarodowienie jest jedną z dróg ich dalszego rozwoju. W perspektywie finansowej na lata 2014–2020 Unia Europejska bardzo mocno wspiera rozwój klastrów o czym świadczy fakt, że w unijnym budżecie przyznano Polsce 82,5 mld euro. Największe środki dla klastrów wyasygnowano w ramach Programu Inteligentny Rozwój, ukierunkowanego na wsparcie badań naukowych i innowacji. Klastry wykorzystują także fundusze w ramach innych programów ukierunkowanych na finansowanie inwestycji m.in. rozbudowę infrastruktury, zakup sprzętu i nowoczesne technologie. Instrumentem dla wsparcia przedsiębiorstw i jednostek naukowych w udziale w programach międzynarodowych jest także program Horyzont 2020 i COSME, które są ważnym źródłem finansowania projektów innowacyjnych, służących internacjonalizacji klastrów (Ruan, Zhang, 2009; Urbančíková, Burger, 2014).

PODSUMOWANIE

Jednym z nowatorskich rozwiązań, wpływających na rozwój społeczno-gospodarczy danego obszaru jest eskalacja klasteringu. Klastry powstają praktycznie we wszystkich sektorach gospodarki na terenach o wyspecjalizowanych zasobach, zarówno naturalnych, jak i ludzkich. Charakteryzują się różnym poziomem innowacyjności oraz zaawansowania technologicznego, a tym samym różnymi strategiami i perspektywami rozwoju (Marcinkowska, 2015: 134). Sprzyjają działaniom innowacyjnym, gdyż są elastyczne i nastawione na kreowanie nowych przedsięwzięć.

W dobie globalizacji inicjatywy klastrowe coraz częściej wykraczają poza ramy danej lokalizacji i wchodzi w interakcje z podmiotami usytuowanymi poza granicami danego kraju. Klaster jest atrakcyjnym miejscem lokalizacji dla bezpośrednich inwestycji zagranicznych oraz atrakcyjnym rynkiem pracy przyciągającym wykwalifikowanych pracowników, co dodatkowo zwiększa jego konkurencyjność. Siłą napędową klastrów jest jednocześnie występowanie konkurencji i współpracy. Umiędzynarodowienie działalności klastrów nabiera obecnie coraz większego znaczenia, co jest związane z procesami globalizacji gospodarki światowej i integracji europejskiej oraz połączonymi z tym lepszymi warunkami przepływu zasobów i zwiększoną specjalizacją łańcucha wartości ponad granicami krajowymi. Z analiz wynika, że klastry, tak jak przedsiębiorstwa w nich ulokowane, powinny dążyć do bardziej natężonego umiędzynarodowienia, aby skuteczniej wspierać innowacyjność i konkurencyjność swoją oraz firm w nich ulokowanych. Obecnie funkcjonujące w przestrzeni klastry, które nie podejmują aktywności w obszarze internacjonalizacji, skazane będą na upadek. Znaczącą rolę w tej mierze odgrywa oferta działań wspierających umiędzynarodowienie klastrów zarówno na poziomie unijnym, jak i krajowym. Rozważania nad umiędzynarodowieniem klastrów i wszelkie działania podejmowane przez Komisję Europejską w kierunku pobudzania umiędzynarodowienia świadczą o tym, że dąży się do wywołania efektów

synergicznych pomiędzy klasteringiem a internacjonalizacją. Umiejdzynarodowienie działalności przedsiębiorstw opartych na klastrach cechuje większa stabilność niż w przypadku indywidualnej ekspansji zagranicznej (Kowalski, 2011). Wstąpienie przedsiębiorstwa w proces internacjonalizacji i jego intensyfikacja sprzyja rentowności działalności przedsiębiorstw. Umiejdzynarodowienie stwarza możliwość dostępu do rynków finansowych oraz najbardziej wartościowych zasobów wiedzy, technologii i umiejętności, stanowiąc silny bodziec do bardziej innowacyjnych strategii rozwoju przedsiębiorstw (Brojakowska-Trzaska, 2016: 36).

Nasilające się w gospodarce światowej zjawisko internacjonalizacji klastrów świadczy zatem o wejściu klasteringu w kolejną fazę ewolucji. Po sieciowaniu lokalnym, zachodzącym między podmiotami na terenie jednego regionu, rozpoczął się proces tworzenia powiązań kooperacyjnych o charakterze ponadregionalnym i ponadnarodowym oraz budowanie transgranicznych sieci klastrów. Przeprowadzone analizy, oparte na teoretycznym dorobku dotyczącym klastrów oraz ich internacjonalizacji, wyraźnie wskazują na istotną zależność między tymi zjawiskami.

Literatura

References

- Albaum, G., Strandskov, J., Duerr, E., Dowd, L. (1989). *International Marketing and Export Management*. New York: Addison-Wesley.
- Andersen, O., Buvik, A. (2002). Firms' internationalization and alternative approaches to the international customer/market selection. *International Business Review*, 11(3), 347–363.
- Anderson, G. (1994). Industry clustering for economic development. *Economic Development Review*, 12(2), 26–32.
- Andersson, M., Lödf, H. (2011, czerwiec 15). *Agglomeration and Productivity. Evidence from Firm-Level Data*. Pozyskano z: <https://ssrn.com/abstract=1907211> (dostęp 19.01.2020).
- Andersson, P. (2002). Connected Internationalisation Process. The Case of Internationalising Channel Intermediaries. *International Business Review*, 11(3), 365–383.
- Asheim, B., Coenen, L. (2005). Knowledge bases and regional innovation systems. Comparing Nordic clusters. *Research Policy*, 34(8), 1173–1190.
- Asheim, B., Cooke, P., Martin, R. (2006). The Rise of the Cluster Concept in Regional Analysis and Policy. A Critical Assessment. W: B. Asheim, P. Cooke, R. Martin (red.), *Clusters and Regional Development. Critical Reflections and Explorations*. London; New York: Routledge, 1–19.
- Bathelt, H., Malmberg, A., Maskell, P. (2004). Clusters and Knowledge. Local Buzz, Global Pipelines and the Process of Knowledge Creation. *Progress in Human Geography*, 28(1), 31–56.
- Becattini, M. (1992). El distrito industrial marshalliano como concepto socioeconómico. W: F. Pyke, G. Becattini, W. Sengenberger, M.T. Costa Campi (red.), *Los distritos industriales y las pequeñas empresas. 1, Distritos industriales y cooperación interempresarial en Italia*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 61–79.
- Belussi, F. (1999). Policies for the development of knowledge-intensive local production systems. *Cambridge Journal of Economics*, 23(6), 729–747.
- Bembek, B. (2014). Internacjonalizacja jako sposób wzmacniania konkurencyjności klastra, *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 366, 37–48.
- Bergman, E.M., Feser, E.J. (2020, styczeń). *Industrial and Regional Clusters. Concepts and Comparative Applications (2nd ed.)*. West Virginia University. Pozyskano z <https://researchrepository.wvu.edu/rri-web-book/5> (dostęp 10.01.2021).
- Bielawska, A. (2006). *Finanse zagraniczne MSP. Wybrane problemy*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Biggiero, L. (2006). Industrial and knowledge relocation strategies under the challenges of globalization and digitalization. The move of small and medium enterprises among territorial systems. *Entrepreneurship and Regional Development*, 18(6), 443–472.

- Brojakowska-Trzaska, M. (2016). Klastry jako instrument intensyfikacji internacjonalizacji małych i średnich przedsiębiorstw. *Marketing i Zarządzanie*, 2, 33–46.
- Brown, P., Bell, J. (2001). Industrial clusters and small firm internationalization. W: J.H. Taggart, M. Berry, M. McDermott (red.), *Multinationals in a New Era. International strategy and management*. London: Palgrave Macmillan, 10–26.
- Brusco, S. (1992). El concepto de distrito industrial. Su génesis. W: F. Pyke, G. Becattini, W. Sengenberger, M.T. Costa Campi (red.), *Los distritos industriales y las pequeñas empresas*. 1, *Distritos industriales y cooperación interempresarial en Italia*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 25–38.
- Buhl, C.M., Meier zu Köcker, G., Sedlmayr, B. (2019). *Trendatlas. Entwicklungsdynamiken von Clusterinitiativen in Deutschland im Zeitverlauf*. Berlin: Institut für Innovation und Technik. Pozyskano z <https://vdivde-it.de/de/publikation/trendatlas-entwicklungsdynamiken-von-clusterinitiativen-deutschland-im-zeitverlauf> (dostęp 18.09.2020).
- Carlsson, B. (2006). Internationalization of innovation systems. A survey of the literature. *Research Policy*, 35(1), 56–67.
- Citkowski, M. (2020). *Kierunki rozwoju polityki klastrowej w Polsce po 2020 roku*. Warszawa: Ministerstwo Rozwoju, Department Innowacji.
- Cooke, P. (2001). Regional innovation systems, clusters, and the knowledge economy. *Industrial and Corporate Change*, 10(4), 945–974.
- Cooke, P. (2002). *Knowledge economies. Clusters, learning and cooperative advantage*. London: Routledge.
- Crouch, C., Le Galès, P., Trigilia, C., Voelzkow, H. (2001). *Local Production Systems in Europe: Rise or Demise?* Oxford: Oxford University Press.
- Chorób, R. (2012). Znaczenie innowacyjnych struktur integracyjnych dla rozwoju gospodarki. *Ekonomiczne Problemy Usług*, 87, 235–242.
- DeBresson, C. (1996). Why innovative activities cluster. W: C. DeBresson, E.S. Andersen, *Economic interdependence and innovative activity. An input-output analysis*. Cheltenham, UK: Edward Elgar, 149–164.
- Delgado, M., Porter, M.E., Stern, S. (2014). Clusters, Convergence and Economic Performance. *Research Policy*, 43(10), 1785–1799.
- De Propriis, L., Driffield, N. (2006). The importance of clusters for spillovers from foreign direct investment and technology sourcing. *Cambridge Journal of Economics*, 30(2), 277–291.
- Dörrenbacher, Ch. (2000). Measuring Corporate Internationalisation. *Intereconomics*, 35, 119–126.
- Duliniec, E. (2009). *Marketing międzynarodowy*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Dunning, J.H. (1993). Internationalizing Porter's Diamond. *Management International Review*, 33, 7–15.
- Dunning, J.H. (2001). The Eclectic (OLI) Paradigm of International Production. Past, Present and Future. *International Journal of the Economics of Business*, 8(2), 173–190.
- Dzierżanowski, M., Rybacka, M., Szultka, S., Richert, T. (2011). *Rola klastrów w budowaniu gospodarki opartej na wiedzy*. Fundacja Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową oraz ICG – dr Piotr Tamowicz w ramach projektu systemowego prowadzonego przez Urząd Marszałkowski Województwa Zachodniopomorskiego pt. „Tworzenie, rozwój i aktualizacja Regionalnej Strategii Innowacyjności Województwa Zachodniopomorskiego w ramach Poddziałania 8.2.2 Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki 2007–2013”. Gdańsk; Szczecin. Pozyskano z http://www.ibngr.pl/content/download/755/7611/file/Rola_klastr%C3%B3w_w_gospodarce_opartej_na_wiedzy.pdf (dostęp 25.02.2021).
- Enright, M.J. (2000). Regional clusters and multinational enterprises. Independence, dependence, or interdependence? *International Studies of Management & Organization*, 30, 114–138.
- Enright, M.J. (2001). *Regional Clusters. What we know and what should we know. Paper prepared for the Kiel Institute International Workshop on Innovation Clusters and Interregional Competition*, Kilonia.
- Etzkowitz, H., Leydesdorff, L. (2000). The dynamics of innovation. From National Systems and “Mode 2” to a Triple Helix of university–industry–government relations. *Research Policy*, 29(2), 109–123.
- Ffowcs-Williams, I. (2012). *Cluster Development. The Go-to Handbook. Building Competitiveness Through Smart Specialisation*. New Zealand: Cluster Navigators.
- Florida, R. (1995). Towards the learning region. *Futures*, 27(5), 527–536.

- Fontagné, L., Koenig, P., Mayneris, F., Poncet, S. (2013). Cluster policies and firm selection. Evidence from France. *Journal of Regional Science*, 53(5), 897–922.
- Forsgren, M. (2002). The concept of learning in the Uppsala internationalization process model. A critical review. *International Business Review*, 11(3), 257–277.
- Fujita, M., Krugman, P., Venables, A.J. (2001). *The Spatial Economy. Cities, Regions, and International Trade*. Cambridge MA: MIT Press.
- Fujita, M., Thisse, J.F. (2002). *Economics of agglomeration. Cities, industrial location, and regional growth*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Gancarczyk, M. (2010). Model schyłku i odrodzenia klastrów. *Gospodarka Narodowa*, 3, 1–21.
- Geringer, J.M., Beamish, P.W., da Costa, R.C. (1989). Diversification strategy and internationalization. Implications for MNE performance. *Strategic Management Journal*, 10(2), 109–119.
- Giblin, M., Ryan, P. (2012). Tight Clusters or Loose Networks? The Critical Role of Inward Foreign Direct Investment in Cluster Creation. *Regional Studies*, 46(2), 245–258.
- Giuliani E., Pietrobelli C., Rabellotti R. (2005). Upgrading in Global Value Chains. Lessons from Latin American Clusters. *World Development*, 33(4), 549–573.
- Godlewska, S. (2014). Klastry jako katalizator rozwoju gospodarczego i myśli innowacyjnej. *Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie*, 4, 46–54.
- Goetz, M. (2009). *Atrakcyjność klastra dla lokalizacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych*. Poznań: Instytut Zachodni.
- Gomes-Casseres, B. (1996). *The alliance revolution: The new shape of business rivalry*, Cambridge MA: Harvard University Press.
- Gorynia M. (2007). *Strategie zagranicznej ekspansji przedsiębiorstw*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Gorynia M., Jankowska, B. (2008). *Klastry a międzynarodowa konkurencyjność i internacjonalizacja przedsiębiorstwa*. Warszawa: Difin.
- Gorynia M., Jankowska B. (2010). Clusters – a useful concept of increasing the Internationalization of small and medium size Enterprises? The case of furniture, automotive and boiler-making clusters in Poland. Working papers. Poznań: Uniwersytet Ekonomiczny, 1154–1162.
- Górska, A., Łukasik, M. (2013). Identyfikacja klastrów – przegląd wykorzystywanych metod. *Studia i Materiały. Miscellanea Oeconomicae*, 17(1), 457–476.
- Grycuk, A. (2010). Klastry jako instrument polityki regionalnej. *Infos. Zagadnienia społeczno-gospodarcze*, 13.
- Grzybowski, M. (2006). *Klastry przemysłowo-usługowe jako narzędzie zwiększania dynamiki działania przedsiębiorstw na rynku globalnym*. W: T. Kamiński, J. Kowalski (red.), *Dynamiczność warunkiem skutecznego zarządzania*. Warszawa: Wyższa Szkoła Ekonomiczno-Informatyczna w Warszawie.
- Greenhalgh, B. (red.). (2014). *Internacjonalizacja klastrów*. Warszawa: Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości.
- Haberla, M. (2014). Polityka klastrowa w Polsce. W: B. Drelich-Skulska, A.H. Jankowiak, S. Mazurek (red.), *Klastry jako nośnik innowacyjności przedsiębiorstw i regionów. Czy doświadczenia azjatyckie można wykorzystać w warunkach gospodarki polskiej?* Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, 90–106.
- Haberla, M. (2018). Internacjonalizacja klastrów. *Handel Wewnętrzny*, 5, 112–121.
- Hadjikhani A., Johanson J., (2002), Editorial. Special issue on the internationalization process of the firm. *International Business Review*, 11(3), 253–255.
- Harmaakorpi, V. (2010, kwiecień). The 'Regional Development Platform Method' as a Tool for Innovation Policy. W: A. Eriksson (red.), *The Matrix. Post Cluster Innovation Policy*. Stockholm: Vinnova. Pozyskano z <https://www.vinnova.se/contentassets/b216bc6cabe548f4832715ded9302fc8/vr-10-10.pdf> (dostęp 2.06.2020).
- Heffner, K., Klemens, B. (2016). Finansowanie struktur klastrowych w perspektywie 2014–2020 – wnioski dla klastrów na obszarach wiejskich. *Studia Obszarów Wiejskich*, 41, 83–96.
- Hervás-Oliver, J.L., Albors-Garrigós, J. (2008). Local knowledge and domains and the role of MNE affiliates in bridging and complementing a cluster's knowledge. *Entrepreneurship and Regional Development*, 20(6), 581–598.
- Letto-Gillies, G. (1998). Different Conceptual Frameworks for the Assessment of the Degree of the Internationalization. An Empirical Analysis of Various Indices for the Top 100 Transnational Corporations. *Transnational Corporation*, 7(1), 17–39.

- Isaksen, A. (2013). Knowledge-based Clusters and Urban Location. The Clustering of Software Consultancy in Oslo. W: A. Cumbers, D. McKinnon (red.), *Clusters in Urban and Regional Development*. Abingdon: Routledge, 187–204.
- Islankina E. (2015, czerwiec 26). Internationalization of Regional Clusters. Theoretical and Empirical Issues. *Higher School of Economics Research Paper*, No. WP BRP 41/STI/2015. Pozyskano z <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2623532> (dostęp 10.10.2019).
- Ivarsson I. (1999). Competitive Industry Clusters and Inward TNC Investments. The Case of Sweden. *Regional Studies*, 33(1), 37–49.
- Jacobs, D., de Man, A-P. (1996). Clusters, Industrial Policy and Firm Strategy. A Menu Approach. *Technology Analysis and Strategic Management*, 8(4), 425–437.
- Jankowska, B. (2010). Internacjonalizacja klastrów. *Gospodarka Narodowa*, 5–6, 19–40.
- Jankowska, B., Główska, C. (2016). Clusters on the road to internationalization – evidence from a CEE economy. *Competitiveness Review*, 26(4), 395–414.
- Jankowiak A.H. (2014). Polityka klastrów – wymiar teoretyczny. W: B. Drelich-Skulska, A.H. Jankowiak, S. Mazurek (red.), *Klastry jako nośnik innowacyjności przedsiębiorstw i regionów. Czy doświadczenia azjatyckie można wykorzystać w warunkach gospodarki polskiej?* Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.
- Johanson, J., Vahlne, J-E. (1977). The Internationalization Process of the Firm – A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitment. *Journal of International Business Studies*, 8(1), 23–32.
- Johanson, J., Mattsson, L.G. (1993). Internationalization in industrial systems – a network approach. W: P.J. Buckley, P.N. Ghauri (red.), *The internationalization of the firm. A reader*. London: Academic Press, 303–321.
- Keeble, D., Wilkinson, F. (red.). (2000). High-Technology Clusters, Networking and Collective Learning in Europe. Aldershot: Ashgate.
- Ketels, Ch. (2003). *The development of the cluster concept – present experiences and further developments. Prepared for NRW conference on clusters. Duisburg, Germany, 5 December*. Pozyskano z http://www.clustermapping.us/sites/default/files/files/resource/The_development_of_the_cluster_concept_-_present_experiences_and_further_developments.pdf (dostęp 10.10.2019).
- Kinas, P. (2013). Klastry jako narzędzie internacjonalizacji przedsiębiorstw. *Zarządzanie i Finanse*, 11(1/2), 129–140.
- Klastry i inne mechanizmy wspierania rozwoju przedsiębiorczości dostępne w latach 2007–2013*. (2007). Materiały konferencyjne wydane przez Europejski Fundusz Społeczny oraz budżet państwa w ramach 2 Priorytetu Zintegrowanego Programu Operacyjnego Rozwoju Regionalnego. Białystok.
- Klemens, B. (2015). Klastry turystyczne i ich rola w rozwoju obszarów wiejskich. *Biuletyn Komitetu Przestrzennego Zagospodarowania Kraju PAN*, 256, 27–52.
- Komisja Europejska. (2010). EUROPA 2020. Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającemu włączeniu społecznemu. KOM(2010) 2020 wersja ostateczna, Komunikat Komisji, Bruksela.
- Kompetenznetze. (2007). *Internationalization of Networks. Barriers and Enablers – Study. Empirical analysis of selected European Networks*. Berlin: Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie.
- Komunikat Komisji do Rady, Parlamentu Europejskiego, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów. (2008). *W kierunku światowej klasy klastrów w Unii Europejskiej. Wdrażanie szeroko zakrojonej strategii innowacyjnej*. KOM (2008) 652, 5 listopada 2008. Bruksela: Komisja Wspólnot Europejskich. Pozyskano z <https://ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/1/2008/PL/1-2008-652-PL-F2-1.Pdf> (dostęp 20.12.2020).
- Kowalski, A.M. (2011). Europejskie inicjatywy na rzecz zwiększania innowacyjności i konkurencyjności gospodarki poprzez internacjonalizację klastrów. *Studia Europejskie*, 1, 79–100.
- Kowalski, A.M. (2013). *Znaczenie klastrów dla innowacyjności gospodarki w Polsce*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Krugman, K. (1996). *The self-organizing economy*. Cambridge MA; Oxford: Blackwell.

- Lis, A.M., Romanowska, E. (2016). Internacjonalizacja struktur klastrów w Polsce w świetle badań benchmarkingowych. *Zarządzanie i Finanse. Journal of Management of Finance*, 14(2/1), 207–22.
- Marcinkowska, E. (2015). Klasy i ich wpływ na innowacyjność Małopolski. *Studia Ekonomiczne. Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach*, 225, 134–145.
- Markusen, A. (1996). Sticky places in slippery space. A Typology of Industrial Districts. *Economic Geography*, 72(3), 293–313.
- Mariotti, S., Piscitello, L. (2001). Localized capabilities and the internationalization of manufacturing activities by SME's. *Entrepreneurship & Regional Development*, 13(1), 65–80.
- Mariotti, S., Mutinelli, M., Piscitello, L. (2008). The Internationalization of Production by Italian Industrial Districts' Firms. Structural and Behavioural Determinants. *Regional Studies*, 42(5), 719–735.
- Marshall, A. (1920). *Principles of Economics*. London: Macmillan.
- Martin, R., Sunley, P. (2003). Deconstructing clusters: chaotic concept or policy panacea? *Journal of Economic Geography*, 3(1), 5–35.
- Matusiak, K. (red.). (2005). *Innowacje i transfer technologii. Słownik pojęć*. Warszawa: Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości.
- Meier zu Köcker, G., Buhl, C.M. (2007). *Internationalization of Networks. Barriers and Enablers Study. Empirical analysis of selected European networks*. Berlin: VDI/VDE Innovation + Technik GmbH.
- Menart, Ł., Juchniewicz, M. (2009). Kluczowe instrumenty wspierania rozwoju struktur klastrów na przykładzie woj. warmińsko-mazurskiego. *Ekonomiczne Problemy Usług*, 45, 423–431.
- Mikołajczyk, B., Kurczewska, A., Fila, J. (2009). *Klasy na świecie. Studia przypadków*. Warszawa: Wyd. Difin.
- Morgan, D.L. (1997). *Focus groups as qualitative research*. Thousand Oaks: Sage Publications.
- Moszkowicz, K., Bembenek, B. (2017). Innowacyjność polskich klastrów – strategiczne wyzwanie w zarządzaniu klastrami. *Organizacja i Kierowanie*, 4, 27–45.
- Nathan, M., Overman, H. (2013). Agglomeration, clusters, and industrial policy. *Oxford Review of Economic Policy*, 29(2), 383–404.
- OECD *Reviews of Regional Innovation*. (2007). Competitive Regional Clusters. Pozyskano z https://artnet.unescap.org/tid/artnet/mtg/gmscb_regionalclusters.pdf (dostęp 12.01.2020).
- Ortega-Colomer, F.J., Molina-Morales, F.X., Fernández de Lucio, I. (2016). Discussing the Concepts of Cluster and Industrial District. *Journal of Technology Management & Innovation*, 11(2), 139–146.
- Oviatt, B.M., McDougall, P.P. (1994). Toward a theory of international new ventures. *Journal of International Business Studies*, 25(1), 45–64.
- Oviatt, B.M., McDougall, P.P. (1997). Challenges for internationalization process theory. The case of international new ventures. *Management International Review*, 37(2), 85–99.
- Pedersen, T., Petersen, B., Benito, G.R.G. (2002). Change of foreign operation method. Impetus and switching costs. *International Business Review*, 11(3), 325–345.
- Phelps, N.A. (2008). Cluster or Capture? Manufacturing Foreign Direct Investment, External Economies and Agglomeration. *Regional Studies*, 42, 457–473.
- Piotrowski, M. (2019). *Definicja klastra w kontekście uregulowań prawnych wybranych krajów unijnych i pozaunijnych. Raport końcowy*. Warszawa: Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości.
- Plawgo, B. (2004). *Zachowania małych i średnich przedsiębiorstw w procesie internacjonalizacji*. Warszawa: Instytut Organizacji i Zarządzania w Przemysle ORGMASZ.
- Porter, M.E. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. New York: Free Press.
- Porter, M.E. (1998). Clusters and the new economics of competition. *Harvard Business Review*, 76(6), 77–90.
- Porter, M.E. (2001). *Porter o konkurencji*. Warszawa: PWE.
- Rabelotti, R. (1995). Is there an „industrial district model”? Footwear districts in Italy and Mexico compared. *World Development*, 23(1), 29–41.
- Rosenfeld, S. (1997). Bringing Business Clusters into the Mainstream of Economic Development. *European Planning Studies*, 5(1), 3–23.

- Rozporządzenie Ministra Gospodarki z dnia 2 grudnia 2006 r. w sprawie udzielenia przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości pomocy finansowej niezwiązanej z programami operacyjnymi. Dz.U. 2006, nr 226, poz. 1651 z późn. zm.
- Ruan, J., Zhang, X. (2009). Finance and Cluster-based Industrial Development in China. *Economic Development and Cultural Change*, 58, 143–164.
- Rymarczyk, J. (2004). *Internacjonalizacja i globalizacja przedsiębiorstwa*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Scott, A.J. (1988). *New industrial spaces. Flexible production organization and regional development in North America and Western Europe*. London: Pion.
- Sölvell, O., Williams, M. (2013). *Building the cluster commons. An evaluation of 12 clusters organizations in Sweden 2005–2012*. Stockholm: Ivory Tower Publishers.
- Sopas, L. (2001). Born exporting in regional clusters: preliminary empirical evidence. W: J.H. Taggart, M. Berry, M. McDermott (red.), *Multinationals in a new era. International strategy and management*. London: Palgrave Macmillan.
- Sullivan, D. (1994). Measuring the Degree of Internationalization of a Firm. *Journal of International Business Studies*, 25(2), 325–342.
- Strzyżewska, M. (2011). *Współpraca między przedsiębiorstwami – odniesienie do polskiej praktyki*. Warszawa: Szkoła Główna Handlowa – Oficyna Wydawnicza.
- Van Dijk, M.P., Sverrisson, A. (2003). Enterprise Clusters in Developing Countries. Mechanism of Transition and Stagnation. *Entrepreneurship & Regional Development*, 15(3), 183–206.
- TACTICS Reflection Group. (2010, 17 listopada). Task Force on Fostering International Cluster Cooperation. Progress Report for Second Task Force Workshop. Nicea (dostęp 19.08.2019).
- Urbančíková, N., Burger, P. (2014). Financing Clusters from Public Funds in the European Countries. *Journal of Applied Economic Sciences*, 9(1), 148–157.
- Uyarra, E., Ramlogan, R. (2012). *The Effects of Cluster Policy on Innovation. Compendium of Evidence on the Effectiveness of Innovation Policy Intervention*. Manchester: Manchester Institute of Innovation Research.
- Weber, A. (1929). *Theory of the Location of Industries*. Chicago: University of Chicago Press.
- Welch, L.S., Luostarinen, W. (1988). Internationalization. Evolution of a concept. *Journal of General Management*, 14(2), 34–55.
- Weresa, M., Kowalski, A.M. (2017). *Rozwój klastrów i metody ewaluacji*. Warszawa: Szkoła Główna Handlowa – Oficyna Wydawnicza.
- Wierzejski, T., Nasalski, Z. (2014). Rola klastrów w procesie internacjonalizacji polskiego sektora rolno-spożywczego. *Problemy Rolnictwa Światowego*, 14(2), 238–246.
- Yli-Renko, H., Autio, E., Tontti, V. (2002). Social capital, knowledge, and international growth of technology-based new firms. *International Business Review*, 11(3), 279–304.

Gabriela Czapiewska, dr, Akademia Pomorska w Słupsku, Instytut Geografii Społeczno-Ekonomicznej i Turystyki. Zainteresowania naukowo-badawcze i tematyka publikacji koncentrują się wokół problemów rolnictwa oraz wielofunkcyjnego i zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich. Badania autorki obejmują także zagadnienia z zakresu geografii regionalnej.

Gabriela Czapiewska, PhD, Pomeranian University in Słupsk, Institute of Socio-Economic Geography and Tourism. Research issues, as well as publication themes concentrate on the problems of agriculture and multifunctional and sustainable development of rural areas. Author's research also covers issues related to regional geography.

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5638-9831>

Adres/address:

Akademia Pomorska w Słupsku
Instytut Geografii Społeczno-Ekonomicznej i Turystyki
ul. Partyzantów 27
76–200 Słupsk
e-mail: gabriela.czapiewska@apsl.edu.pl

ANDRZEJ KUCIŃSKI

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

Możliwości wykorzystania analizy płynności finansowej do oceny zdolności płatniczej oraz zagrożenia kontynuacji działania na podstawie danych zawartych w sprawozdaniach finansowych Zakładów Mięsnych Henryk Kania SA

Possibilities of using financial liquidity analysis to assess payment capacity and the threats for continuing operations on the basis of data included in the financial statements of Zakłady Mięsne Henryk Kania SA (Poland)

Streszczenie: Użytkownicy sprawozdań finansowych oczekują, aby informacje finansowe prezentowane w raportach finansowych były wiarygodne, rzetelne oraz prawdziwe. Sprawozdanie finansowe jest przedmiotem badania przez niezależnego biegłego rewidenta, który wydaje opinię o prawidłowości jego sporządzenia. W artykule za cel przyjęto przeprowadzenie oceny płynności finansowej Zakładów Mięsnych Henryk Kania SA oraz ustalenie tego, czy dane finansowe prezentowane w sprawozdaniu finansowym pozwalały jego użytkownikom wyznaczyć prawdziwy obraz zdolności płatniczej przedsiębiorstwa. W opracowaniu przyjęto założenie, że opinia niezależnego biegłego rewidenta zwiększa wiarygodność informacji finansowych prezentowanych w sprawozdaniu finansowym. Z przeprowadzonej analizy płynności finansowej ZM Henryk Kania wynikało, że problemy związane z utrzymaniem zdolności płatniczej w przedsiębiorstwie narastały w czasie, determinując ryzyko utraty zdolności do kontynuacji jego działalności. Odmowa wydania opinii z badania przez biegłego rewidenta budziła uzasadnione obawy użytkowników informacji, czy dane finansowe prezentowane przez spółkę w sprawozdaniu finansowym pozwalały nakreślić prawdziwy obraz zdolności płatniczej przedsiębiorstwa.

Abstract: Users of financial statements expect financial information presented in financial reports to be credible, reliable and true. The financial statements are audited by an independent auditor who issues an opinion on the correctness of its preparation. The aim of the article was to assess the financial liquidity of Zakłady Mięsne Henryk Kania SA and to ascertain whether the financial data presented in the financial statements allowed its users to determine the true picture of the payment capacity of the company. The study assumes that the independent auditor's opinion increases the reliability of the financial information presented in the financial statements. The conducted analysis of the financial liquidity of the company studied, showed that the problems related to maintaining the payment capacity in the enterprise grew in time, determining the risk of losing the ability to continue its operations. The refusal to issue an audit opinion by the auditor raised legitimate concerns of information users as to whether the financial data presented by the company in their financial statements made it possible to determine a true picture of the company's payment capacity.

Słowa kluczowe: badanie sprawozdania finansowego, płynność finansowa, przedsiębiorstwo, rewizja finansowa, sprawozdanie finansowe

Keywords: audit of financial statement; enterprise; financial audit; financial liquidity; financial statement

Otrzymano: 27 listopada 2020

Received: 27 November 2020

Zaakceptowano: 5 lutego 2021

Accepted: 5 February 2021

Sugerowana cytacja / Suggested citation:

Kuciński, A. (2021). Możliwości wykorzystania analizy płynności finansowej do oceny zdolności płatniczej oraz zagrożenia kontynuacji działania na podstawie danych zawartych w sprawozdaniach finansowych Zakładów Mięsnych Henryk Kania SA. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, 35(1), 44–55. doi: 10.24917/20801653.351.3

WSTĘP

W gospodarce rynkowej podmioty gospodarcze muszą przede wszystkim zadbać o swoją płynność finansową. Wiąże się to z oceną płynności posiadanego majątku, analizą struktury aktywów jednostki, określeniem wielkości krótkoterminowego zadłużenia, a także ustaleniem zdolności do wypracowywania gotówki z działalności operacyjnej bądź też możliwości jej pozyskania z zewnętrznych źródeł finansowania.

Utrata płynności finansowej przez przedsiębiorstwo oznacza z reguły problemy finansowe, które nierozwiązane mogą doprowadzić do niewypłacalności. W czasach zwiększonej zmienności, w jakich przyszło funkcjonować współczesnym przedsiębiorstwom, a także trudnych do przewidzenia sytuacji kryzysowych, które mogą pojawić się na drodze przedsiębiorstwa, płynności finansowej nadaje się priorytetowe znaczenie.

Celem niniejszego artykułu jest przeprowadzenie oceny płynności finansowej Zakładów Mięsnych Henryk Kania SA w latach 2014–2018 oraz ustalenie tego, czy dane finansowe prezentowane w sprawozdaniu finansowym pozwalają jego użytkownikom wyznaczyć prawdziwy obraz zdolności płatniczej przedsiębiorstwa. W artykule przyjęto założenie, że opinia niezależnego audytora zwiększa wiarygodność informacji finansowych prezentowanych w sprawozdaniu finansowym, zaś użytkownicy informacji bazując na zweryfikowanych informacjach zmniejszają ryzyko niewłaściwej oceny sytuacji finansowej, w tym płynności finansowej.

W artykule do realizacji przyjętego celu jako metody badawcze wykorzystano: analizę literatury, analizę wskaźnikową danych finansowych, raporty Komisji Nadzoru Finansowego na temat wyrażonych opinii z badań rocznych sprawozdań finansowych emitentów papierów wartościowych, opinie z badania rocznych sprawozdań finansowych spółki Henryk Kania SA.

SPRAWOZDANIE FINANSOWE JAKO ŹRÓDŁO INFORMACJI O PŁYNNOŚCI FINANSOWEJ – PRZEGLĄD LITERATURY

W literaturze często podkreśla się, że sprawozdanie finansowe prezentuje uporządkowany zbiór informacji finansowych wykorzystywanych w procesie podejmowania decyzji finansowych (Sierpińska, Wędzki, 2002). Każdy element wchodzący w skład sprawozdania finansowego posiada unikatowy, ściśle określony przepisami prawa bilansowego zakres informacyjny, który zaspokaja potrzeby użytkowników informacji

na temat funkcjonowania różnych obszarów działalności przedsiębiorstwa (Żukowska, Spoz, Zasuwa, 2016), w tym płynności finansowej.

Ocena sytuacji finansowej przedsiębiorstwa dokonywana jest najczęściej przez pryzmat rentowności, sprawności działania, zadłużenia oraz płynności finansowej. Biorąc pod uwagę złożoność procesów zachodzących w przedsiębiorstwie, trudno jest jednoznacznie wskazać najważniejszy obszar działania przedsiębiorstwa, który w największym stopniu przekładałby się na jego standing finansowy. Pomimo tego w literaturze przedmiotu często płynności finansowej nadaje się priorytetowe znaczenie, dominuje podejście, z którego wynika, że dla zapewnienia ciągłości działania przedsiębiorstwa niezbędne jest zachowanie zdolności płatniczej (Cicirko, 2010; Maślanka, 2019). Sama kategoria płynności finansowej cechuje się wielowątkowością, która znajduje swoje odzwierciedlenie w różnych ujęciach definicyjnych tego pojęcia. I tak płynność finansową można rozpatrywać w ujęciu majątkowym jako zdolność, sprawność przedsiębiorstwa do zamiany aktywów w środki pieniężne (Wędzki, 2003). W praktyce dominuje ujęcie majątkowo-kapitałowe, zgodnie z którym płynność finansowa to zdolność przedsiębiorstwa do regulowania bieżących zobowiązań. W podejściu tym podkreśla się istotną rolę płynnych aktywów stanowiących zabezpieczenie spłaty wymagalnych zobowiązań finansujących majątek przedsiębiorstwa (Kusak, 2006). Płynność finansowa może być również utożsamiana ze zdolnością do generowania przepływów pieniężnych, tzw. ujęcie dynamiczne płynności finansowej (Kusak, 2006), jako odpowiedź na krytykę wcześniej zaprezentowanych ujęć statycznych (m.in. Witczak, 2014). W tym miejscu należy podkreślić, iż płynność finansowa może być również rozpatrywana w ujęciu krótkoterminowym oraz długoterminowym. Z tego dualnego ujęcia wyłania się pojęcie wypłacalności, które utożsamiane jest ze zdolnością do spłaty wszystkich zobowiązań (Kuciński, 2018). Tym samym płynność finansowa przedsiębiorstwa może być rozpatrywana z różnych punktów widzenia. Do tego celu wykorzystywane są dane finansowe pochodzące ze sprawozdawczości finansowej przedsiębiorstwa.

Informacje pochodzące ze sprawozdawczości w ocenie sytuacji finansowej przedsiębiorstwa są użyteczne pod warunkiem, gdy są one zrozumiałe, przydatne, wiarygodne oraz porównywalne (*Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej...*, 2007), a także gdy poszczególnych elementów sprawozdania finansowego nie traktuje się jako odrębnych, niezależnych od siebie części sprawozdania, lecz rozpatruje się je w powiązaniu, traktując poszczególne składniki sprawozdania jako spójną całość (Tokarski, 2009).

Na przestrzeni lat struktura sprawozdania finansowego ulegała zmianom, w tym zakres ujawnianych w nich informacji. Cechą charakterystyczną obecnego modelu sprawozdawczości finansowej jest wciąż koncentracja na przeszłości, to jest na ujawnianiu informacji w ujęciu *ex post*. W celu ograniczenia luki informacyjnej konieczne jest zwiększenie nacisku na raportowanie informacji w ujęciu *ex ante*. Jednocześnie, jak zauważa Rówińska, pomimo widocznych zmian zachodzących w sprawozdawczości finansowej niezmienny pozostał jej cel, którym jest rzetelne i zgodne z rzeczywistością informowanie o sytuacji finansowej i wyniku finansowym, co wymaga stosowania określonych norm w rachunkowości, w szczególności zasady prawdziwego i rzetelnego obrazu (*true and fair view*) (Rówińska, 2015).

Problem wiarygodności informacji finansowych zawartych w sprawozdaniu finansowym jest niezmiernie ważny, ale i aktualny. Liczne przykłady przedsiębiorstw, które dopuściły się fałszerstw sprawozdań finansowych, podważają zaufanie użytkowników

sprawozdawczości do informacji finansowej, gdzie zjawisko zniekształceń sprawozdań finansowych ma charakter globalny. Potrzeba dysponowania rzetelnymi danymi finansowymi wymaga przeprowadzenia niezależnego audytu sprawozdania finansowego przez biegłego rewidenta, który pozwala zweryfikować wiarygodność prezentowanych informacji w raporcie finansowym. Jak słusznie zauważa Dobija, rolą audytora jest ograniczenie ryzyka wynikającego z dostarczenia niewłaściwych lub mających niską jakość informacji wspomagających procesy decyzyjne inwestorów (Dobija, 2014: 18). Pojęcie wiarygodności odnosi się bowiem do charakteru relacji pomiędzy podmiotami i może być utożsamiane z wysoką reputacją, prawością, rzetelnością przedsiębiorstwa. Jak zauważa Komorowski przedsiębiorstwa zabiegają o swoją wiarygodność w sposób celowy i zorganizowany, lecz percepcja i ocena tego stanu dokonywana jest przez jego otoczenie. Posiadanie wiarygodności przez przedsiębiorstwo jest niezbędnym warunkiem budowania właściwych relacji między podmiotami na rynku. Przyjmuje się *a priori*, iż każdy podmiot posiada wiarygodność do momentu, w którym zostanie ona utracona (Komorowski, 2012), stąd wizytówką jednostek gospodarczych, na podstawie której ocenia się ich wiarygodność ekonomiczną, jest sprawozdanie finansowe (Janik, 2012: 299).

Zagadnienie badania sprawozdania finansowego wchodzi w zakres rewizji finansowej (*auditingu*), będącej jedną z usług atestacyjnych. Termin rewizja (*auditing*) oznacza czynności badania ksiąg rachunkowych i sprawozdań finansowych przez biegłych rewidentów (*auditors*) (Marzec, Śliwa, 2012: 57). W myśl Międzynarodowych Standardów Badania opracowywanych przez Radę Międzynarodowych Standardów Rewizji Finansowej i Usług Atestacyjnych (ang. *International Auditing and Assurance Standards Board, IAASB*) działającą w ramach Międzynarodowej Federacji Księgowych (ang. *International Federation of Accountants*) celem badania jest zwiększenie stopnia zaufania użytkowników do sprawozdania finansowego (*Międzynarodowy Standard Badania 200*, 2009: §3) poprzez wydanie opinii, w której biegły rewident stwierdza, czy sprawozdanie finansowe zostało sporządzone zgodnie z zasadami rachunkowości oraz czy prezentuje rzetelny i jasny obraz sytuacji majątkowej i finansowej przedsiębiorstwa (Włodarczyk, Białek-Jaworska, 2018). Jak słusznie zauważają Chorowski oraz Kawalec zasadniczym założeniem koncepcji rewizji sprawozdania finansowego według Międzynarodowych Standardów Badania jest orientacja na ryzyka, na które narażona jest jednostka, mogące mieć wpływ na istotne zniekształcenia w jej sprawozdaniu (Chorowski, Kawalec, 2017: 88), gdzie zniekształcenie to różnica między kwotą, klasyfikacją, prezentacją lub ujawnieniem pozycji wykazywanej w sprawozdaniu finansowym a kwotą, klasyfikacją, prezentacją lub ujawnieniem pozycji, które wymagają wykazania zgodnie z mającymi zastosowanie ramowymi założeniami sprawozdawczości finansowej (*Międzynarodowy Standard Badania 450*, 2009: 3, §4). Zniekształcenie sprawozdania finansowego może być następstwem oszustwa lub popełnionego błędu. Marzec oraz Śliwa wskazują, że „cechą odróżniającą oszustwo od błędu jest to, czy działania, w wyniku których powstało zniekształcenie sprawozdań finansowych, są zamierzone czy niezamierzone” (Marzec, Śliwa, 2012: 134). Zgodnie z Międzynarodowym Standardem Badania 240 oszustwo to zamierzone działanie pracowników, członków zarządu, organów nadzoru, osób trzecich, którzy poprzez celowe wprowadzanie w błąd, kłamstwo, zatajanie faktów zmierzają do uzyskania nieuzasadnionej lub niezgodnej z prawem korzyści (*Międzynarodowy Standard Badania 240*, 2009: §11). Z kolei błąd to niezamierzone działania spowodowane niewiedzą, pomyłkami, przeoczeniem lub niewłaściwą interpretacją, które

prowadzą do nieprawidłowości występujących w sprawozdaniu finansowym (Marzec, Śliwa, 2012). W wyniku przeprowadzonego badania i na podstawie zebranych dowodów biegły rewident formułuje w sprawozdaniu z badania opinię na temat informacji prezentowanych w sprawozdaniu finansowym, która to opinia może być: opinią bez zastrzeżeń, opinią z zastrzeżeniami, opinią negatywną, bądź też audytor może odmówić wyrażenia opinii (*Międzynarodowy Standard Badania 705*, 2016: §6–14). Wydanie opinii o sprawozdaniu finansowym bez zastrzeżeń pozwala użytkownikom raportów finansowych uzyskać wystarczającą pewność, że sprawozdanie nie zawiera istotnych zniekształceń informacji finansowych, ale jak słusznie zauważa Kutera zaudytowane sprawozdanie finansowe nie daje stuprocentowej pewności, że jest ono wolne od wszelakich nieprawidłowości (Kutera, 2008). Podobnego zdania jest Górka, który jest przekonany o tym, że każde sprawozdanie finansowe zawiera pewne nieprawidłowości, stąd od biegłego rewidenta wymaga się przyjęcia określonych założeń co do poziomu istotności nieprawidłowości, do którego prognozy lub granicy owe nieprawidłowości traktuje się jako nieistotne. Oznacza to, że założony poziom istotności nie wpływa na użyteczność informacji płynących ze sprawozdania finansowego, lecz pozwala przyjąć, że sprawozdanie finansowe jest wolne od istotnych zniekształceń, choć nie daje absolutnej pewności w tym względzie (Górka, 2005). Konsekwencją takiego podejścia są towarzyszące badaniu sprawozdań finansowych ryzyka, będące funkcją ryzyka istotnego zniekształcenia (ryzyko kontroli, ryzyko nieodłączne) oraz ryzyka przeoczenia, a które to ryzyka należy minimalizować (Marzec, Śliwa, 2012). Zatem audyt sprawozdania finansowego pozwala zwiększyć użyteczność informacji wykorzystywanych w procesach decyzyjnych, w tym tych podejmowanych przez inwestorów giełdowych o kierunkach alokacji kapitału.

METODYKA BADANIA

Badanie przeprowadzono na podstawie spółki Zakłady Mięsne Henryk Kania SA. Historia tych zakładów rozpoczęła się w 1990 roku od założenia rodzinnego przedsiębiorstwa, które na przestrzeni kolejnych kilku lat było dynamicznie rozwijane. Na GPW w Warszawie spółka pojawiła się dzięki przeprowadzonej fuzji z notowaną już na parkiecie spółką IZNS Ława. Działalności przedsiębiorstwa od zawsze towarzyszył problem nadmiernego zadłużenia. Poważne problemy nadeszły po odmowie wydania opinii z badania sprawozdania finansowego. W czerwcu 2019 roku wobec spółki wdrożono przyspieszone postępowanie układowe, powołując nadzorcę sądowego do przeprowadzenia restrukturyzacji przedsiębiorstwa. W październiku 2019 roku zawieszono notowania spółki na giełdzie, zaś w 2020 roku ogłoszono upadłość likwidacyjną przedsiębiorstwa.

Realizację założonych celów osiągnięto w ten sposób, że na początku badania przedstawiono informacje na temat liczby wydanych opinii z zastrzeżeniami, negatywnych lub odmową wyrażenia opinii dla rocznych sprawozdań finansowych emitentów papierów wartościowych na rynku regulowanym GPW w Warszawie za lata obrotowe 2014–2018 w celu zobrazowania skali nieprawidłowości w publikowanych sprawozdaniach finansowych spółek. W grupie emitentów, którym odmówiono wyrażenia opinii były Zakłady Mięsne Henryk Kania SA, tym samym w kolejnym etapie badań przeprowadzono analizę płynności finansowej w celu zobrazowania zdolności płatniczej przedsiębiorstwa. Do pomiaru płynności finansowej wykorzystano wybrane

wskaźniki finansowe. W pierwszej kolejności wykorzystano wskaźniki bieżącej płynności finansowej, podwyższonej płynności finansowej, gotówkowej płynności finansowej, na podstawie których dokonano oceny krótkoterminowej zdolności płatniczej. W dalszej części na podstawie reguł finansowych, wskaźnika ogólnego poziomu zadłużenia oraz trwałości struktury finansowania oceniono długoterminową płynność finansową. Statyczny obraz płynności finansowej uzupełniono o analizę rachunku przepływów pieniężnych wraz z wyznaczeniem wariantów przepływów środków pieniężnych. Rachunek przepływów środków pieniężnych to element sprawozdania finansowego, który obrazuje wpływy i wydatki obejmujące trzy rodzaje działalności: operacyjną, inwestycyjną oraz finansową. Strumienie pieniężne z poszczególnych rodzajów działalności osiągnane przez jednostkę tworzy 8 możliwych konfiguracji determinujących sytuację finansową przedsiębiorstwa, w tym płynność finansową.

Tabela 1. Warianty przepływów pieniężnych

Przepływy pieniężne	Warianty							
	1	2	3	4	5	6	7	8
operacyjne	+	+	+	+	-	-	-	-
inwestycyjne	+	-	+	-	+	-	+	-
finansowe	+	-	-	+	+	+	-	-

Źródło: opracowanie własne

I tak wariant pierwszy, w którym wszystkie realizowane przepływy są dodatnie, charakteryzuje przedsiębiorstwa akumulujące gotówkę w związku z planowanymi inwestycjami lub przejęciami. Wariant drugi jest realizowany przez przedsiębiorstwa, które ostrożnie wykorzystują kapitały obce w finansowaniu działalności i jest oceniany pozytywnie, gdy nadwyżka operacyjna pozwalała w pełni pokryć wydatki w ramach działalności inwestycyjnej i finansowej. Z kolei wariant trzeci jest charakterystyczny dla przedsiębiorstw przechodzących głębokie procesy restrukturyzacyjne. Wariant czwarty dotyczy przedsiębiorstw o dobrej kondycji finansowej, znajdujących się na szybkiej ścieżce rozwoju, które wykorzystują do tego zarówno przepływy operacyjne, jak i z działalności finansowej. Warianty, w których przedsiębiorstwo uzyskuje ujemne przepływy z działalności operacyjnej należy zawsze oceniać negatywnie (warianty 5–8), gdyż w dobrze prosperującej jednostce gospodarczej to działalność podstawowa powinna generować gotówkę. Poważne problemy finansowe przedsiębiorstwa opisują w szczególności warianty 7–8. Wariant 7 dotyczy podmiotów, w których problemy mają charakter długotrwały, a próba wyjścia z trudnej sytuacji poprzez upłynnienie aktywów trwałych przedsiębiorstwa nie zawsze jest dobrym rozwiązaniem. Z kolei wariant 8 ukazuje niebezpieczeństwo z zachowaniem płynności finansowej, często wariant ten poprzedza upadłość przedsiębiorstwa.

Ostatnią część badania stanowił przegląd wydanych opinii z badania sprawozdań finansowych, które stanowiły podstawę do oceny tego czy dane finansowe prezentowane w sprawozdaniu finansowym Henryk Kania SA pozwalały jego użytkownikom ustalić rzeczywisty obraz płynności finansowej oraz ocenić zdolność do kontynuacji działania.

WIARYGODNOŚĆ SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ORAZ OCENA ZDOLNOŚCI PŁATNICZEJ SPÓŁKI HENRYK KANIA SA

Sprawozdanie finansowe „kreowane” przez system rachunkowości przedsiębiorstwa zawiera w sobie dane finansowe o określonym zakresie tematycznym, które pozwala jego użytkownikom przede wszystkim na zapoznanie się z sytuacją majątkową i finansową firmy. Na podstawie sprawozdań finansowych użytkownicy, w tym zwłaszcza inwestorzy giełdowi, podejmują swoje decyzje. Tym samym ważne jest z punktu widzenia procesu podejmowania decyzji, aby informacje pochodzące ze sprawozdawczości finansowej były przede wszystkim wiarygodne.

Zgodnie z rozporządzeniem Ministra Finansów w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim emitenci papierów wartościowych zobowiązani są do tego, aby raport roczny oraz skonsolidowany raport roczny spółki obejmował m.in. sprawozdanie niezależnego biegłego rewidenta z badania sprawozdania finansowego (*Rozporządzenie Ministra Finansów... 2018*: art. 70 ust. 1 pkt. 9, art. 71 ust. 1 pkt. 9). Opinia biegłego rewidenta sporządzona z badania pozwala użytkownikom informacji ocenić jakość danych finansowych prezentowanych przez zarząd przedsiębiorstwa. Z zestawionych w tabeli nr 2 informacji na temat liczby wydanych opinii z zastrzeżeniami, negatywnych lub z odmową wyrażenia opinii dla rocznych sprawozdań finansowych emitentów papierów wartościowych notowanych na rynku regulowanym GPW w Warszawie w latach 2014–2018 wynika, iż odsetek przypadków, w których audytorzy sformułowali zastrzeżenia obejmował od 7% do 8% ogółu liczby emitentów. Największa liczba przypadków wydanych opinii z zastrzeżeniami dotyczyła 2015 roku, zaś najmniejsza 2017 roku, z kolei liczba odmów wydania opinii przez biegłego rewidenta w poszczególnych latach była podobna i obejmowała od 8 do 11 przypadków. W 2018 roku w grupie emitentów, którym odmówiono wyrażenia opinii były Zakłady Mięsne

Tabela 2. Liczba opinii z zastrzeżeniami, negatywnych lub odmową wyrażenia opinii dla rocznych sprawozdań finansowych emitentów papierów wartościowych na rynku regulowanym GPW w Warszawie za lata obrotowe 2014–2018

Liczba emitentów	LATA				
	2014	2015	2016	2017	2018
Opinie z zastrzeżeniami	20	29	22	19	20
Odmowy wyrażenia opinii	10	8	11	10	9
Opinie negatywne	0	0	0	1	1
Razem	30	37	33	30	30
Liczba emitentów z rynku regulowanego na koniec roku	441	455	456	456	441
Udział opinii z zastrzeżeniami, bez wyrażonych opinii oraz negatywnych w liczbie emitentów na koniec roku w %	7%	8%	7%	7%	8%

Źródło: opracowanie własne na podstawie raportów KNF *Nadzór nad sprawozdawczością finansową emitentów papierów wartościowych prowadzony w 2017 r.; 2018 r.*, Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa 2018–2020. Pozyskano z https://www.knf.gov.pl/publikacje_i_opracowania (dostęp 12.05.2020), *Nadzór nad wypełnianiem obowiązków informacyjnych przez emitentów papierów wartościowych prowadzony w 2019 roku*, Komisja Nadzoru Finansowego, Warszawa 2020. Pozyskano z https://www.knf.gov.pl/publikacje_i_opracowania (dostęp 14.05.2020)

Henryk Kania SA. W całym badanym okresie wydano dwie negatywne opinie z badania, w których audytor stwierdził, iż sprawozdanie finansowe spółki nie przedstawia rzetelnego i jasnego obrazu sytuacji majątkowej i finansowej oraz wyniku finansowego.

Biorąc pod uwagę to, iż w grupie przedsiębiorstw, które otrzymały opinie z zastrzeżeniami bądź też biegły rewident odmówił wyrażenia opinii z badania rocznego sprawozdania finansowego znalazły się Zakłady Mięsne Henryk Kania SA przedmiotem dalszych badań była płynność finansowa przedsiębiorstwa.

Ocenę zdolności płatniczej przedsiębiorstwa dokonano na podstawie wybranych wskaźników płynności finansowej odzwierciedlając różne ujęcia płynności finansowej. Na podstawie statycznych wskaźników płynności finansowych wyznaczonych w tabeli nr 3 wynika, iż Zakłady Mięsne Henryk Kania SA wykazywały w badanym okresie pogarszającą się zdolność do regulowania bieżących zobowiązań. W 2014 roku aktywa obrotowe przewyższały krótkoterminowe zobowiązania w 69%, zaś na koniec 2018 roku jedynie w 13%. Problemy z zachowaniem zdolności płatniczej do regulowania bieżących zobowiązań widoczne były w 2017 roku, gdzie wartość wskaźnika bieżącej płynności była wyraźnie niższa niż 1, wartość normatywna wskaźnika powinna być wyraźnie większa od jedności. Poziom wskaźnika bieżącej płynności poniżej 1 jednocześnie informował o ujemnym kapitale obrotowym, co oznaczało, że część majątku trwałego była finansowana krótkoterminowymi źródłami determinując wzrost ryzyka utraty płynności finansowej. Podobny obraz płynności finansowej wyłania się na podstawie wskaźnika podwyższonej płynności, którego najwyższy poziom zaobserwowano w 2014 roku. Wskaźnik podwyższonej płynności pozwala dokładniej określić zdolność płatniczą przedsiębiorstwa wskazując na poziom pokrycia bieżących zobowiązań aktywami obrotowymi pomniejszonymi o zapasy i rozliczenia międzyokresowe, to jest po wyeliminowaniu najmniej płynnych składników tworzących majątek obrotowy przedsiębiorstwa. W latach 2017–2018 wartość wskaźnika była poniżej 1, w tym okresie zdolność przedsiębiorstwa do bieżącego regulowania swoich zobowiązań była wyraźnie niższa. Z kolei poziom wskaźnika płynności gotówkowej wskazywał, że przedsiębiorstwo utrzymywało skrajnie niski poziom środków pieniężnych, tym samym zdolność przedsiębiorstwa do natychmiastowej spłaty zobowiązań praktycznie nie istniała. Przystępując do wielkości wskaźników statycznej płynności finansowej do wielkości średnich w gospodarce (np. do wyników finansowych podmiotów gospodarczych – Główny Urząd Statystyczny) bądź wielkości sektorowych (sektorowe wskaźniki finansowe SKwP) to okazuje się, że były one poniżej wielkości zalecanych. Ogólnie można stwierdzić, że działalność ZM Henryk Kania towarzyszyła niska zdolność do spłaty bieżących zobowiązań.

Tabela 3. Wybrane wskaźniki krótkoterminowej (statycznej) płynności finansowej Zakładów Mięsnych Henryk Kania SA w latach 2014–2018

Wskaźnik	2014	2015	2016	2017	2018
bieżącej płynności	1,69	1,60	1,45	0,89	1,13
podwyższonej płynności	1,33	1,30	1,24	0,67	0,85
gotówkowej płynności	0,00	0,01	0,00	0,00	0,00

Źródło: opracowanie własne

Wskaźniki długoterminowej płynności finansowej zobrazowane w tabeli nr 4 wskazywały również na pogarszającą się zdolność ZM Henryk Kania do spłaty zobowiązań

ogółem. Malejący poziom wskaźnika pokrycia aktywów trwałych kapitałem własnym oraz brak spełnienia podstawowej reguły finansowej w latach 2017–2018, to sygnał o pogarszającej się sytuacji finansowej przedsiębiorstwa oraz źle ukształtowanej strukturze kapitałów w spółce. Co więcej spełnienie łagodniejszej reguły finansowania było dla badanego przedsiębiorstwa również problematyczne. W latach 2017–2018 wskaźnik pokrycia aktywów trwałych kapitałem stałym wyraźnie uległ zmniejszeniu, w 2017 był on poniżej 1 co oznaczało, że część aktywów trwałych była finansowana krótkoterminowymi źródłami kapitału, zaś w 2018 roku wielkość wskaźnika była nieznacznie powyżej 1. Jednocześnie opisywanej sytuacji towarzyszył wzrost poziomu zadłużenia oraz obniżenie trwałości struktury finansowania i było to o tyle niepokojące, że niekorzystne zmiany zachodzące w strukturze kapitałów negatywnie rzutowały na bezpieczeństwo finansowe, w tym płynność finansową przedsiębiorstwa.

Tabela 4. Wybrane wskaźniki długoterminowej płynności finansowej Zakładów Mięsnych Henryk Kania SA w latach 2014–2018

Wskaźnik	2014	2015	2016	2017	2018
pokrycia aktywów trwałych kapitałem własnym	1,03	1,19	1,29	0,56	0,70
pokrycia aktywów trwałych kapitałem stałym	1,77	1,86	1,89	0,88	1,15
ogólnego poziomu zadłużenia	0,64	0,64	0,67	0,72	0,70
trwałości struktury finansowania	0,61	0,57	0,49	0,45	0,50

Źródło: opracowanie własne

Z punktu widzenia oceny płynności finansowej równie ważną co bilans częścią sprawozdania finansowego jest rachunek przepływów pieniężnych. Na podstawie zestawienia (tabela 5) wynika, że Zakłady Mięsne Henryk Kania SA wykazywały w badanym okresie poważne problemy z generowaniem gotówki ze swojej podstawowej działalności. Negatywny wydzwitek uzyskiwanych przepływów z działalności operacyjnej pogłębia to, że badane przedsiębiorstwo w rachunku zysków i strat wykazywało zyski, które nie znalazły swojego potwierdzenia w rzeczywistości, to jest w przepływach pieniężnych. Niedobory środków pieniężnych przedsiębiorstwo uzupełniało głównie poprzez emisję dłużnych instrumentów finansowych (obligacji) czy też zaciąganie

Tabela 5. Przepływy środków pieniężnych oraz warianty wartości przepływów pieniężnych Zakładów Mięsnych Henryk Kania SA w latach 2014–2018

Wyszczególnienie	2014	2015	2016	2017	2018
Przepływy z działalności operacyjnej	-713	-23 187	-29 663	38	48 213
Przepływy z działalności inwestycyjnej	-9 716	-5 633	-25 720	-9 899	-3 403
Przepływy z działalności finansowej	10 361	31 363	53 465	9 455	-44 011
Wariant przepływów środków pieniężnych*	6	6	6	4	2

* wariant przepływów pieniężnych wynika ze struktury strumieni pieniężnych z poszczególnych rodzajów działalności osiągniętych przez przedsiębiorstwo, które wyodrębnia się w ramach modelu 8 przypadków przepływów środków pieniężnych

Źródło: opracowanie własne

kredytów bankowych. Takie postępowanie nie rozwiązywało problemów w spółce, wręcz odwrotnie przysporzyło dodatkowych kłopotów związanych z rosnącym zadłużeniem i kosztami jego obsługi (odsetek). Utrzymywany układ przepływów pieniężnych w przedsiębiorstwie (wariant 6) okazał się być bardzo ryzykowanym, negatywnie przekładał się na płynność finansową przedsiębiorstwa. Realizowane przepływy środków pieniężnych ze wszystkich rodzajów działalności prowadziły do odpływu środków pieniężnych, a to jeszcze bardziej zwiększało ryzyko utraty płynności finansowej.

Sprawozdania finansowe, na podstawie których dokonano oceny płynności finansowej Zakładów Mięsnych Henryk Kania SA, podlegały badaniu przez biegłego rewidenta. Z przeglądu wydanych opinii wynikało, że sprawozdanie finansowe przedsiębiorstwa w latach 2014–2017 przedstawiało rzetelny i jasny obraz sytuacji finansowej przedsiębiorstwa, wyniki finansowe jednostki, a także że zostało sporządzone zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości oraz o prawidłowości prowadzonych ksiąg rachunkowych. Użytkownik sprawozdania finansowego, na podstawie wydanych opinii, nie miał żadnych podstaw do tego, aby sądzić, że sprawozdanie finansowe nie przedstawiało rzeczywistego obrazu czy też nie zostało sporządzone zgodnie z zasadami rachunkowości. Biegły rewident sporządzając opinię o badanym sprawozdaniu finansowym za 2017 rok wskazał na dwa ryzyka istotnego zmniejszenia, które ostatecznie nie wypłynęły na zmianę wydania pozytywnej opinii przez audytora. W swym raporcie audytor wskazał przede wszystkim na rosnące ryzyko utraty płynności finansowej przez spółkę w związku ze znacznym przyrostem zobowiązań krótkoterminowych. Kluczowym momentem w historii działalności spółki okazał się być wydany raport z badania za 2018 rok, w którym to firma audytorska odmówiła wydania opinii z badania sprawozdania finansowego. Fakt odstąpienia od wyrażenia opinii przez biegłego rewidenta podważało zaufanie użytkowników sprawozdania finansowego do danych finansowych wykazywanych w raporcie finansowym przez spółkę, ale jednocześnie budziło uzasadnione podejrzenie na temat rzetelności prowadzonych ksiąg rachunkowych przez spółkę Henryk Kania. Biegły rewident zakwestionował m.in.: prawidłowość wykazywanych niektórych pozycji w bilansie, zakładane korzyści ekonomiczne z tytułu posiadania pewnych wierzytelności czy należności, możliwość przedłużenia lub pozyskania źródeł finansowania. Trafność wydanych zastrzeżeń do sprawozdania znalazło swoje odzwierciedlenie w sprawozdaniu rocznym za 2019 rok, w którym spółka wykazała stratę na poziomie ponad 888 mln zł, która przełożyła się na ujemne kapitały własne. Trwała utrata płynności finansowej, brak możliwości pozyskania źródeł finansowania doprowadziły do upadłości spółki. To potwierdza tezę, że opinia biegłego rewidenta wspomaga decyzje podejmowane przez użytkowników informacji.

PODSUMOWANIE

Kapitał powierzony emitentom papierów wartościowych przez inwestorów może być bezpowrotnie utracony na skutek ogłoszenia niewypłacalności przedsiębiorstwa, z którą mamy do czynienia wówczas, kiedy utraci ono trwałą zdolność do regulowania swoich zobowiązań finansowych. W praktyce często stan ten poprzedzają problemy z zachowaniem bieżącej płynności finansowej.

Z analizy płynności finansowej ZM Henryk Kania wynikało, że problemy związane z utrzymaniem zdolności płatniczej w przedsiębiorstwie narastały w czasie,

determinując ryzyko utraty zdolności do kontynuacji jego działalności. Przykład Zakładów Mięśnych Henryk Kania SA dowodzi, iż nierozwiązane problemy z zachowaniem płynności finansowej mogą doprowadzić do upadłości przedsiębiorstwa. Wydaje się, iż nieocenionym wsparciem dla inwestorów w procesie podejmowania decyzji mogą być opinie biegłych rewidentów z badania sprawozdań finansowych, które zwiększają wiarygodność informacji finansowych dostarczanych przez spółkę. Odmowa wydania opinii z badania sprawozdania finansowego, jaka miała miejsce w przypadku spółki Henryk Kania, ograniczała zaufanie inwestorów do spółki, a jednocześnie oznaczała, że użytkownicy niezaudytowanych pozytywnie sprawozdań finansowych nie byli w stanie ustalić w sposób wiarygodny zdolności płatniczej przedsiębiorstwa, a co za tym idzie zagrożenia jego niewypłacalności, które determinowało ryzyko inwestycyjne posiadanych udziałów w spółce.

Literatura

References

- Chorowski, M., Kawalec, J. (2017). Planowanie jako podstawa optymalizacji procesu badania sprawozdań finansowych zgodnie z międzynarodowymi standardami rewizji finansowej. *Studia Ekonomiczne. Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach*, 341, 82–98.
- Cicirko, T. (red.). (2010). *Podstawy zarządzania płynnością finansową przedsiębiorstwa*. Warszawa: Szkoła Główna Handlowa. Oficyna Wydawnicza.
- Dobija, D. (2014). *Audyty finansowe we współczesnych systemach społecznych. Funkcje i praktyka*. Warszawa: Oficyna Wolters Kluwer.
- Górka, Ł. (2005). Istotność w badaniu sprawozdania finansowego. *Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie*, 674, 33–44.
- Janik, W. (2012). Wiarygodność przedsiębiorstwa w świetle sprawozdań finansowych. W: H. Żukowska, W. Janik (red.), *Audyty zewnętrzny sprawozdania finansowego a wiarygodność przedsiębiorstwa*. Lublin: Wydawnictwo KUL.
- Komorowski, J. (2012). Wiarygodność przedsiębiorstwa – istota, odmiany i metody badania. W: H. Żukowska, W. Janik (red.), *Audyty zewnętrzny sprawozdania finansowego a wiarygodność przedsiębiorstwa*. Lublin: Wydawnictwo KUL.
- Kuciński, A. (2018). Wypłacalność przedsiębiorstwa z punktu widzenia płynności finansowej i zadłużenia. *Przedsiębiorczość i Zarządzanie*, 19(4/1), 119–131.
- Kutera, M. (2008). *Rola audytu finansowego w wykrywaniu przestępstw gospodarczych*. Warszawa: Wydawnictwo Difin.
- Kusak, A. (2006). *Płynność finansowa. Analiza i sterowanie*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego.
- Marzec, J., Śliwa, J. (2012). *Audyty finansowe w jednostkach gospodarczych. Teoria i praktyka. Procedury, metody i techniki badania sprawozdań finansowych*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego.
- Maślanka, T. (2019). *Płynność finansowa determinantą zdolności kontynuacji działalności przedsiębiorstwa*. Warszawa: Wydawnictwo CeDeWu.
- Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej (MSSF) 2007. Obejmujące Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej (MSSF) oraz Interpretacje według stanu na dzień 1 stycznia 2007 r. Kompletny tekst Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej obowiązujących na dzień 1 stycznia 2007 r. (2007). T. 1. Warszawa: Stowarzyszenie Księgowych w Polsce.
- Międzynarodowy Standard Badania 200. (2009). *Ogólne cele niezależnego biegłego rewidenta oraz przeprowadzanie badania zgodnie z międzynarodowymi standardami badania*. IFAC.
- Międzynarodowy Standard Badania 240. (2009). *Odpowiedzialność biegłego rewidenta podczas badania sprawozdań finansowych dotycząca oszustw*. IFAC.
- Międzynarodowy Standard Badania 450. (2009). *Ocena zniekształceń zidentyfikowanych podczas badania*. IFAC.

- Międzynarodowy Standard Badania 705. (2016). *Modyfikacje opinii w sprawozdaniu niezależnego biegłego rewidenta*. IFAC.
- Nadzór nad sprawozdawczością finansową emitentów papierów wartościowych prowadzony w 2017, 2018 r. (2018–2019). Warszawa: Urząd Komisji Nadzoru Finansowego. Pozyskano z https://www.knf.gov.pl/publikacje_i_opracowania (dostęp 12.05.2020).
- Nadzór nad wypełnianiem obowiązków informacyjnych przez emitentów papierów wartościowych prowadzony w 2019 roku. (2020). Warszawa: Komisja Nadzoru Finansowego. Pozyskano z https://www.knf.gov.pl/publikacje_i_opracowania (dostęp 14.05.2020).
- Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 29 marca 2018 roku w sprawie w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim. Dz.U. 2018 poz. 757.
- Rówińska, M. (2015). Kierunki zmian sprawozdawczości finansowej jednostek gospodarczych na tle polskich i międzynarodowych regulacji rachunkowości. *Studia Ekonomiczne. Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach*, 240, 114–124.
- Sierpińska, M., Wędzki, D. (2002). *Zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Tokarski, M. (2009). Sprawozdanie finansowe – niedoskonałe źródło informacji o sytuacji finansowej przedsiębiorstwa. *Przedsiębiorczość–Edukacja*, 5, 176–186.
- Wędzki, D. (2003). *Strategie płynności finansowej przedsiębiorstwa. Przepływy pieniężne a wartość dla właścicieli*. Kraków: Oficyna Ekonomiczna.
- Witczak, I. (2014). Płynność finansowa jako miara sprawności funkcjonowania firm farmaceutycznych. *Studia Ekonomiczne. Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach*, 201, 415–423.
- Włodarczyk, A., Białek-Jaworska, A. (2018). Determinanty zastrzeżeń w opinii biegłego rewidenta z badania sprawozdania finansowego. *Acta Universitatis Lodzianis. Folia Oeconomica*, 5, 157–182.
- Żukowska, H., Spoz, A., Zasuwa, G. (red.). (2016). *Sprawozdawczość w procesie zarządzania i oceny działalności przedsiębiorstwa*. Lublin: Wydawnictwo KUL.

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

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

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

Adres/address:

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

ANNA KIERZKOWSKA

Politechnika Wrocławska, Polska / Wrocław University of Science and Technology, Poland

Problematyka powstawania zabudowy biurowej na terenach poprzemysłowych na przykładzie koncentracji budynków biurowych przy ulicy Strzegomskiej i ulicy Muchoborskiej we Wrocławiu

The issue of office building development in post-industrial areas based on the example of the office building concentration in Wrocław (Poland), Strzegomska Street and Muchoborska Street

Streszczenie: Spadek znaczenia przemysłu w drugiej połowie XX wieku na rzecz wzrostu sektora usługowego i finansowego spowodowały, że współczesna przestrzeń pracy jest nierozzerwalnie związana z zabudową biurową. Biura, a często ich koncentracje w postaci dzielnic biznesowych, tworzą znaczące skupiska miejsc pracy w dużych miastach. Tematem badań jest zagadnienie tworzenia nowych przestrzeni pracy oraz zmian przestrzennych z tym związanych. Celem pracy jest analiza powstawania koncentracji budynków biurowych na terenach poprzemysłowych. Scharakteryzowana została również struktura funkcjonalno-przestrzenna nowej dzielnicy biurowej. Zagadnienie zbadano na przykładzie terenów przy ulicy Strzegomskiej i ulicy Muchoborskiej we Wrocławiu, których proces transformacji rozpoczął się w latach 90. XX wieku. Jako metodę badawczą zastosowano analizy porównawcze danych historycznych, archiwalnych i obowiązujących opracowań planistycznych oraz inwentaryzację stanu istniejącego. Charakterystyka wrocławskiej dzielnicy biurowej oraz wiedza na temat etapów jej powstawania należą do głównych rezultatów badań. Zmiana terenów przemysłowych na usługi biurowe może być jednym ze sposobów na ich rewitalizację, nadanie nowego charakteru dzielnicy oraz utrzymanie miejsc pracy na obszarze miasta.

Abstract: Changes in the industry and an increase in the meaning of services and the financial sector causes the temporary working environment to be strongly connected with offices. Therefore, office buildings and their concentrations are the main workplace in our cities. The aim of the article is to examine a business district based on the example of office building concentration in the vicinity of Strzegomska and Muchoborska Street in Wrocław (Poland). Spatial changes and the process of new urban tissue development are analysed. Functional and spatial structure of office building concentration in Wrocław is also investigated. Comparative analysis of historical data, spatial documents, and urban inventory are used as research method. Spatial identification and knowledge about office building concentration development are the main results. The conversion of post-industrial area into business district could be a solution to urban revitalisation and creation of a new city space.

Słowa kluczowe: budynki biurowe, dzielnica biznesowa, ulica Muchoborska, ulica Strzegomska, Wrocław
Keywords: business district, office buildings, Muchoborska Street, Strzegomska Street, Wrocław (Poland)

Otrzymano: 13 marca 2020

Received: 13 March 2020

Zaakceptowano: 31 stycznia 2021

Accepted: 31 January 2021

Sugerowana cytacja / Suggested citation:

Kierzkowska, A. (2021). Problematyka powstawania zabudowy biurowej na terenach przemysłowych na przykładzie koncentracji budynków biurowych przy ulicy Strzegomskiej i ulicy Muchoborskiej we Wrocławiu. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, 35(1), 56-71, doi: 10.24917/20801653.351.4

WSTĘP

Dzielnice biznesowe występują w większości dużych miast na całym świecie. Jednak w artykule zostanie opisana charakterystyka takich struktur urbanistycznych tylko w Europie. Pod koniec XX wieku w wielu największych miastach europejskich zaczęły powstawać dzielnice biznesowe, będące koncentracjami budynków biurowych. Pierwsze z nich pojawiły się już w latach 80. XX wieku w miastach o największym znaczeniu gospodarczym, takich jak Londyn, Paryż, Wiedeń czy Amsterdam. Geneza powstawania dzielnic biznesowych jest ściśle związana z procesem globalizacji i spadkiem znaczenia przemysłu na korzyść wzrostu sektora usługowego i finansowego (Aranya, 2003; Sassen, 2006b). W drugiej połowie XX wieku nastąpił proces rozłączania produkcji od sektora zarządzającego (Sassen, 2006). Zakłady przemysłowe w wielu przypadkach zostały przeniesione z krajów rozwiniętych do krajów rozwijających się, gdzie koszty produkcji były znacznie tańsze. Natomiast działy zarządzania były lokowane w miastach wysoko usytuowanych w światowej hierarchii miast, które stały się „centrami zarządzania” globalną gospodarką (Derudder, Witlox, 2008). Jednak nowa organizacja firm, wymagała również nowej przestrzeni pracy (Sassen, 2001). Tak powstało zapotrzebowanie na nowe powierzchnie biurowe. Konsekwentnie zaczęły powstawać koncentracje budynków biurowych, skupiające wiele różnych przedsiębiorstw – często nawet ze sobą konkurujących. Takie dzielnice biznesowe są skierowane głównie do dużych międzynarodowych firm. Na ich terenie znajduje się szereg udogodnień, które zapewnia takie skupisko (Ketels, 2011; Porter, 1998).

Można wyróżnić różne rodzaje koncentracji biurowych. Podział wynika przede wszystkim z lokalizacji takich skupisk na obszarze miasta. Zgodnie z klasyfikacją zaproponowaną przez Halla jest to Centrum A, B i C (Hall, 2014). Centrum A to najlepsza lokalizacja, położona w ścisłym centrum miasta. Wybierają ją firmy, którym zależy na prestiżowym adresie, bliskości podobnych firm i dobrej dostępności komunikacji zbiorowej (Hall, 2014). Centrum B jest położone na obrzeżach śródmieścia. Jest to ciągle atrakcyjna lokalizacja pod względem dostępności komunikacją zbiorową. Jednak łatwiejszy jest również dojazd transportem samochodowym. Najczęściej uwarunkowania terenów inwestycyjnych są bardziej dogodne a ich ceny przystępniejsze niż w ścisłym centrum miasta. Centra C to miejsca pracy zlokalizowane na obrzeżach miasta. Wymagają małej liczby pracowników przy jednocześnie dużej powierzchni zabudowy oraz zapewnionej dobrej dostępności do sieci transportu drogowego. Przykładami takich miejsc pracy są centra logistyczne.

W artykule zostanie omówiona koncentracja budynków biurowych zlokalizowana w Centrum B, czyli na obrzeżach śródmieścia. Co ciekawe, na takich terenach najczęściej nowe inwestycje biurowe nie stanowią pierwotnej zabudowy. Powstają w wyniku likwidacji innej formy zagospodarowania. Często są to budynki przemysłowe, które zostały wzniesione w XIX wieku. Już w drugiej połowie XX wieku, w wyniku zmian gospodarczych, ich znaczenie spadło a obszar został wykorzystany w innej funkcji. Co znaczące, władze miast często pozostawiają wiodące przeznaczenie terenów, którym jest miejsce pracy. Zmienia się tylko forma jej wykonywania, a co jest z tym związane – forma zabudowy. W wyniku takich przekształceń w europejskich miastach powstało wiele dzielnic biznesowych. Najbardziej wielkoskalowym przedsięwzięciem jest z pewnością Canary Wharf w Londynie w Wielkiej Brytanii (Hall, Tewdwr-Jones, 2011). Podobną genezę powstania ma również warszawski Służewiec Przemysłowy (Chmielewski, Kotaszewicz, Mieszkowski, 2004), który stanowi jedną z największych koncentracji miejsc pracy w stolicy Polski. Ciekawym przykładem, nadal w trakcie realizacji, jest koncentracja budynków biurowych położona wzdłuż ulicy Strzegomskiej i ulicy Muchoborskiej we Wrocławiu. Ze względu na wielkość i znaczenie Wrocławia, jest to dzielnica biznesowa o znaczenie mniejszej skali i dynamice rozwoju niż przytoczone przykłady z Londynu i Warszawy. Dzięki wciąż trwającemu procesowi kształtowania, można obserwować poszczególne etapy jej powstawania oraz zachodzące przemiany z funkcji przemysłowej na biurową.

Celem artykułu jest analiza powstawania koncentracji budynków biurowych na terenach poprzemysłowych i ich analiza funkcjonalno-przestrzenna. Zagadnienie zostanie omówione na przykładzie budynków biurowych zlokalizowanych wzdłuż ulicy Strzegomskiej i ulicy Muchoborskiej we Wrocławiu (fotografie 1, 2). Badany teren

Fotografia 1. Zabudowa biurowa przy ul. Strzegomskiej we Wrocławiu



Źródło: zdjęcie własne

Fotografia 2. Zabudowa biurowa przy ul. Duńskiej we Wrocławiu



Źródło: zdjęcie własne

położony jest na zachód od centrum miasta, w dzielnicy Fabryczna, osiedle Muchobór Mały. Granicę badanej koncentracji budynków biurowych wyznacza od wschodu plac Strzegomski, południa – ulica Fabryczna i ulica Szwajcarska, zachodu – ulica Klecińska, a północy – linia kolejowa. Powierzchnia badanego terenu wynosi 71,7 ha, na którym znajduje się 381 budynków biurowych.

PRZEGLĄD LITERATURY

Badania dotyczące omawianej problematyki przedstawiono w dwóch nurtach badawczych. Pierwszy dotyczy zagadnienia powstawania i funkcjonowania dużych skupisk zabudowy biurowej. Druga grupa badań jest związana z przekształcaniem terenów przemysłowych.

Przyczyny powstawania i uwarunkowania lokalizacyjne dla zabudowy biurowej tworzą obszerną grupę badań. Są one związane z typowaniem światowych hierarchii miast w oparciu o uwarunkowania globalnej gospodarki. Wielu badaczy (Friedmann, 2006; Hall, 1997; Sassen, 2001) udowadnia, że tylko w miastach usytuowanych wystarczająco wysoko w tej hierarchii lokuje się międzynarodowy kapitał, którego fizyczną przestrzenią są budynki biurowe. Marcuse opisuje to zjawisko jako lokalizację globalnego kapitału w lokalnej przestrzeni (Marcuse, 2008). W badaniach naukowych najczęściej opisywane są negatywne skutki powstawania tak dużych skupisk zabudowy biurowej, z czego najczęściej są wymieniane monofunkcyjność, brak powiązań z innymi częściami miasta czy uwzględniania lokalnych uwarunkowań (Majoer, 2009; Marcuse,

¹ Dane na podstawie inwentaryzacji z 2014 roku.

2008). Marcuse takie struktury urbanistyczne zdefiniował jako cytadele (Marcuse, 2008). Natomiast Majoor, na przykładzie trzech europejskich dzielnic w Amsterdamie, Kopenhadze i Barcelonie, opisuje koncentracje budynków biurowych jako „megaprojekty”. Są one niepołączonymi z otoczeniem strukturami przestrzennymi, będącymi efektem globalnej ekonomii i kultury (Majoor, 2009). Takie dzielnice biurowe są „zamknięte” pod względem przestrzennym i nastawione głównie na potrzeby inwestorów (Majoor, 2009). Jak podkreśla Majoor, nie są one zgodne z ideą nowej urbanistyki, według której powstają. Fundamentem nowej urbanistyki dla dzielnic biznesowych jest tworzenie przestrzeni miejskich o intensywnej i zróżnicowanej zabudowie, będących połączeniem miejsca pracy, zamieszkania oraz usług (Majoor, 2009). Według badań Swyngedouwa, Moulaerta i Rodriguez dzielnice biurowe kwalifikuje się również jako wielkoskalowe projekty rozwoju. Są one sposobem na rewitalizację wybranych części miasta dzięki lokalizacji odpowiednich aktywności. Takie projekty są również metodą wzmocnienia pozycji ekonomicznej miasta, a nawet regionu poprzez tworzenie nowych miejsc pracy (Swyngedouw, Moulaert, Rodriguez, 2002). Autorzy zauważają, że omawiane inwestycje realizuje się zgodnie z międzynarodowymi strategiami w oderwaniu od lokalnego kontekstu. Powstają według innych uwarunkowań – mają inną skalę zabudowy, krótki czas wznoszenia, większą swobodę inwestycji oraz silne kryterium efektywności (Swyngedouw, Moulaert, Rodriguez, 2002). Pogłębia to różnice pomiędzy dzielnicami biurowymi a pozostałymi częściami miasta. W badaniach naukowych koncentracje budynków biurowych najczęściej są opisywane jako katalizatory rozwoju gospodarczego, silnie związane z organizacją globalnej gospodarki. Natomiast pod względem przestrzennym najczęściej nie nawiązują do lokalnych uwarunkowań.

Istotne dla problematyki poruszanej w artykule są również badania naukowe dotyczące przekształceń terenów poprzemysłowych. Badacze omawiają różne aspekty tego procesu. Sikorski analizuje przeobrażenia terenów przemysłowych na obszarze miasta Wrocławia. Autor wskazuje, że proces ten był możliwy po 1989 roku. Jednocześnie zwraca uwagę, że jest to zagadnienie przemian morfologicznych miasta opisanych przez Conzena w 1960 roku. Tereny przemysłowe przeszły pięć faz rozwoju: inicjacji, wypełnienia, kulminacji, recesji i stagnacji (Sikorski, 2012). Ostatnie dwa etapy spowodowały zmiany ich funkcji. Autor zwraca uwagę, że 60% terenów przemysłowych we Wrocławiu po 1989 roku uległo przekształceniu na inną formę zagospodarowania. Natomiast przeobrażenia terenów poprzemysłowych przebiegały w sposób gwałtowny i często nieskoordynowany z polityką przestrzenną prowadzoną przez władze miasta. Inny aspekt przekształcania terenów poprzemysłowych w swoich badaniach poruszają Sitek i Szajnowska-Wysocka. Problematyka kształtowania krajobrazu miejskiego powinna być realizowana również podczas procesu rewitalizacji terenów poprzemysłowych. Badacze podkreślają, że rewitalizacja ma głównie na celu rozwiązanie lub poprawę problemów społecznych. Jednak aspekt poprawy jakości przestrzeni miejskiej jest również istotny (Sitek, Szajnowska-Wysocka, 2018). Rewitalizacja terenów poprzemysłowych powinna być wykorzystywana do poprawy wizerunku części lub nawet całego miasta. Priorytetem musi być aktywizacja rewitalizowanego obszaru i wyprowadzenie nowej funkcji służącej mieszkańcom danego miasta. Tereny poprzemysłowe często posiadają zabudowę historyczną, która jest objęta ochroną. Problematykę takich przekształceń opisuje Kazimierzczak i Kosmowski. Jako przykład wskazują rewitalizację terenów poprzemysłowych w Łodzi. Badacze zwracają uwagę na problemy formalne rewitalizacji takich terenów. Konflikt często występuje pomiędzy interesami prywatnych

inwestorów a władzami miasta. Niestety uwarunkowania w postkomunistycznych krajach, do jakich należy Polska, nie sprzyjają ochronie i rewitalizacji terenów przemysłowych o wysokich wartościach zabudowy (Kazimierczak, Kosmowski, 2018). Jest to niewątpliwie niekorzystne zjawisko. Zagadnienie przekształcania terenów przemysłowych jest analizowane w różnych aspektach. Badacze najczęściej zwracają uwagę na kierunki takiego procesu, stawiane wymagania oraz problemy z tym związane.

METODA BADAWCZA

W celu odpowiedzenia na postawiony problem badawczy i przeprowadzenia niezbędnych analiz, zastosowano dwie metody badawcze. Pierwsza dotyczyła analizy historycznej badanego terenu, a dokładnie zmian przestrzennych, jakie zachodziły w tej części Wrocławia oraz dokumentów planistycznych, które te zmiany regulowały. Druga część analiz objęła strukturę funkcjonalno-przestrzenną koncentracji budynków biurowych przy ulicy Strzegomskiej i ulicy Muchoborskiej.

Materiałami źródłowymi do analizy historycznej były głównie archiwalne mapy zagospodarowania Wrocławia (Okólska i in., 1999) oraz ortofotomapy (System Informacji Przestrzennej..., 2014). Rozwój przestrzenny prześledzono na podstawie historycznych oraz już nieobowiązujących dokumentów planistycznych dla tego fragmentu oraz całego miasta (Przyłęcka, 2007). Były to głównie plany zagospodarowania przestrzennego i plany ogólne dla Wrocławia, w tym miejscowe plany zagospodarowania przestrzennego oraz studia uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego. Wykonano również analizę datowania terenów zabudowanych, zgodnie z okresem powstania istniejącej na nich zabudowy według stanu na 2014 rok. Źródłem informacji były archiwalne mapy miasta (Okólska i in., 1999; System Informacji Przestrzennej..., 2014). Badanie objęło koncentracje budynków biurowych przy ulicy Strzegomskiej i ulicy Muchoborskiej oraz tereny do niej przyległe. Granica tych drugich została wyznaczona w odległości około 1 km od granicy omawianej dzielnicy biznesowej. Porównanie koncentracji z przyległymi do niej terenami miało na celu jej charakterystykę w odniesieniu do danej części miasta. Dopiero porównanie uzyskanych wyników pozwala je zinterpretować. Wszystkie zabudowane działki zostały podzielone na cztery grupy, zgodnie z datowaniem znajdujących się na nich budynków. Pierwsza grupa to zabudowa historyczna powstała do 1945 roku. Druga to już zabudowa powojenna z lat 1946–2000. Trzeci przedział to zabudowa współczesna powstała po 2001 roku. Jest to okres największego rozwoju badanej koncentracji budynków biurowych, który trwał do około 2012 roku. Natomiast budynki zbudowane po 2012 roku, to już kolejny etap rozwoju dzielnicy. Są to inwestycje, które mogły powstać w konsekwencji już istniejącej zabudowy biurowej.

Kolejna analiza dotyczyła struktury funkcjonalno-przestrzennej koncentracji budynków biurowych przy ulicy Strzegomskiej i ulicy Muchoborskiej. Jej pierwsza część, podobnie jak analiza historyczna, objęła również tereny przyległe do badanej dzielnicy biznesowej. Wszystkie tereny zostały zinwentaryzowane w 2014 roku pod względem funkcji, jakie pełnią. Do tego celu wykonano badania terenowe oraz wykorzystano systemy informacji przestrzennej (System Informacji Przestrzennej..., 2014). Wyniki uzyskane dla obszaru koncentracji zostały porównane z tymi dla terenów przyległych. Umożliwiło to uzyskanie kontekstu miejsca i porównanie go z najbliższym otoczeniem. Bardziej szczegółowe analizy funkcjonalne wykonano tylko dla terenów koncentracji

budynków biurowych. Zmienną była powierzchnia całkowita zabudowy, dzięki której scharakteryzowano strukturę funkcjonalną wrocławskiej dzielnicy biznesowej. Sprawdzono również, jaka jest proporcja pomiędzy zabudową biurową a innymi formami zagospodarowania terenu. Wyniki wskazały, ile powierzchni całkowitej zabudowy innej niż biurowa przypada na 100 m² biur. Uzyskane rezultaty pozwoliły scharakteryzować strukturę funkcjonalno-przestrzenną tej części Wrocławia.

ANALIZA HISTORYCZNA

Praktycznie do XIX wieku tereny przy dzisiejszej ulicy Strzegomskiej i ulicy Muchoborskiej we Wrocławiu były w użytkowaniu rolniczym (Okólska i in., 1999). Ich atrakcyjność jako obszarów inwestycyjnych wzrosła w wyniku budowy linii kolejowej relacji Wrocław–Legnica oraz dworca kolejowego Dworzec Świebodzki w 1844 roku. Spośród różnych form zagospodarowania wybór padł na rozwój przemysłu. Jako pierwsze powstały w latach 1871–1890 zakłady produkcyjne Linke-Hoffmann Werke (Malczewski, Morelowski, Ptaszycka, 1956). Kolejnym przełomowym wydarzeniem w historii rozwoju badanych terenów było przyłączenie ich w 1928 roku do obszarów ówczesnego Wrocławia (Okólska i in., 1999). Zapoczątkowany kierunek rozwoju tych terenów pod koniec XIX wieku był również kontynuowany po zakończeniu II wojny światowej. W pierwszym polskim powojennym planie ogólnym rozwoju przestrzennego Wrocławia, analizowane tereny zostały przeznaczone pod zabudowę przemysłową (Przyłęcka, 2007). Do lat 90. XX wieku powstało kilka planów rozwoju przestrzennego Wrocławia, a w każdym z nich analizowane tereny były przeznaczone pod zabudowę przemysłową i magazynową (Przyłęcka, 2007).

Kolejny przełomowy moment w rozwoju terenów przy ulicy Strzegomskiej i ulicy Muchoborskiej nastąpił w latach 90. XX wieku. Po 1989 roku znaczenie przemysłu spadło, pojawiły się nowe uwarunkowania do lokalizowania i budowy obiektów produkcyjnych oraz magazynowych. Ich dotychczasowa lokalizacja nie spełniała nowych wymagań i nie była już tak atrakcyjna. Była to ogólna tendencja, która wystąpiła na obszarze całej Europy. Zakłady produkcyjne w wielu przypadkach zostały przeniesione do krajów rozwijających się, gdzie koszty produkcji były niższe. Bardzo wyraźna jest również tendencja do suburbanizacji przemysłu w miastach europejskich (Barski, Zathay, 2018). Dotychczasowe lokalizacje nie są już odpowiednie, a tereny inwestycyjne pod miastami spełniają nowe wymagania wielkoskalowych zakładów produkcyjnych. Obowiązujące trendy zostały zauważone również przez władze Wrocławia, które od lat 90. XX wieku zmieniły wiodące przeznaczenie terenów wzdłuż ulicy Strzegomskiej i ulicy Muchoborskiej z przemysłu i magazynów na usługi i aktywność gospodarczą. Chociaż na terenach aktywności gospodarczej możliwa jest działalność produkcyjna, ma ona już zupełnie inny charakter niż dotychczas. Są to najczęściej parki przemysłowe lub parki technologiczne, których działalność bazuje na nowych technologiach. Jednak ściśle na terenach objętych analizą dominuje zabudowa usługowa. Władze Wrocławia utrzymały w tej części miasta zagospodarowanie związane z miejscem pracy. Jednak forma prowadzonej działalności i zagospodarowania terenów jest już zupełnie inna. Dostosowana do współczesnej gospodarki.

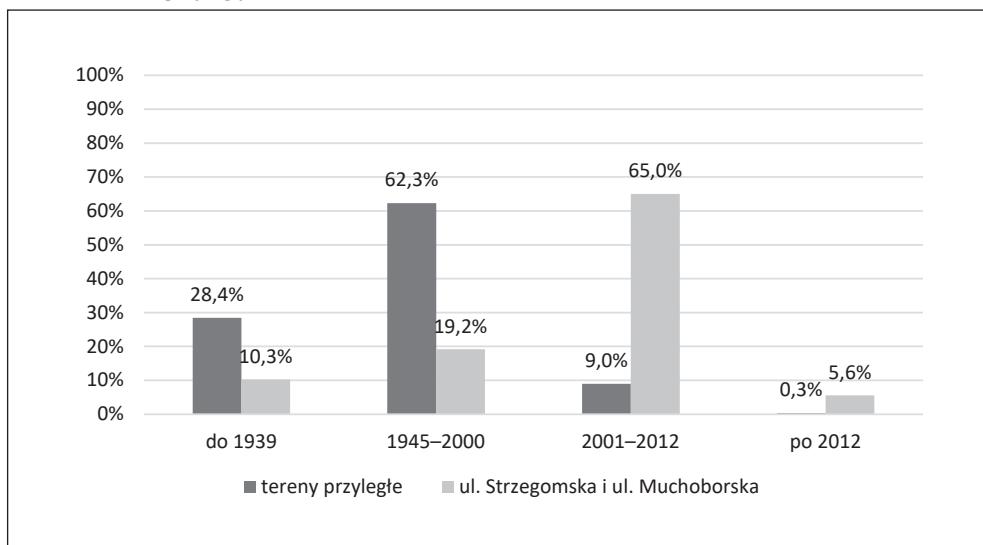
Od początku lat 90. XX wieku dla Wrocławia powstały cztery studia uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego: w latach 1998, 2006, 2010 i 2018. W każdym z nich badane tereny wraz z ich niedalekim otoczeniem były

przeznaczone jako tereny aktywności gospodarczej. W Studium z 2018 roku oś wzdłuż ulicy Strzegomskiej została wyodrębniona jako pas zabudowy usługowej. Co ciekawe, w Studium z 2010 roku na badanym obszarze wyznaczono *Biegun nauki i innowacji* (*Studium uwarunkowań*, 2010), czyli ukierunkowanie na rozwój instytutów naukowych oraz ośrodków badawczych. Taki zapis umożliwił powstanie Wrocławskiego Parku Technologicznego czy Wrocławskiego Parku Przemysłowego. Badany obszar w całości jest pokryty kilkoma miejscowymi planami zagospodarowania przestrzennego. W każdym dokumencie analizowane tereny są przeznaczane pod usługi lub aktywność gospodarczą połączoną z usługami. Takie zapisy umożliwiają powstawanie budynków biurowych.

Analiza historyczna terenów zabudowanych pozwoliła również zidentyfikować, jak rozwijała się przestrzennie badana część Wrocławia. Tereny przyległe do koncentracji budynków biurowych to głównie zabudowa mieszkaniowa wielorodzinna i usługowa, która powstała w latach 1946–2000. Jest to ponad połowa terenów zabudowanych, czyli 62,3% (313 ha). Wynika to z faktu, że ta część miasta została w znacznym stopniu zniszczona w trakcie II wojny światowej i odbudowana po 1945 roku. Zabudowa historyczna to pojedyncze obiekty – głównie przemysłowe i magazynowe, których suma terenów wynosi 28,4% (143 ha). Tereny zabudowane po 2001 roku to głównie uzupełnienie już istniejącej tkanki urbanistycznej miasta, które stanowią 9% (45 ha) terenów przyległych. Natomiast najnowsze budynki z lat 2012–2015 to zaledwie 0,3% (1,7 ha).

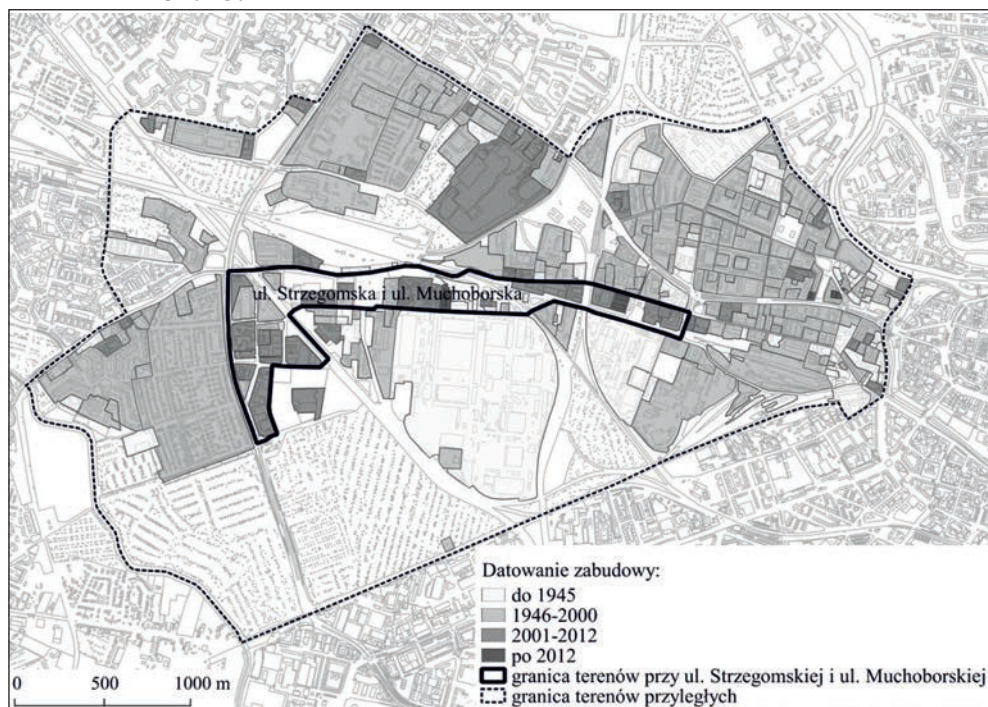
Struktura historyczna terenów zabudowanych na obszarze badanej koncentracji budynków biurowych wzdłuż ulicy Strzegomskiej i Muchoborskiej we Wrocławiu jest zupełnie inna niż na terenach przyległych. Pomimo że nie jest to nowa część miasta, tworzy ją głównie nowa struktura urbanistyczna. Dominuje zabudowa powstała w latach 2001–2012 – 65% (25,7 ha), czyli z największego rozwoju tej koncentracji budynków biurowych. W latach 2012–2015 zbudowano tylko dwie inwestycje, które

Rycina 1. Datowanie zabudowy na terenach przy ul. Strzegomskiej i ul. Muchoborskiej we Wrocławiu oraz na terenach do nich przyległych



Źródło: opracowanie własne

Rycina 2. Datowanie zabudowy na terenach przy ul. Strzegomskiej i ul. Muchoborskiej we Wrocławiu oraz na terenach do nich przyległych



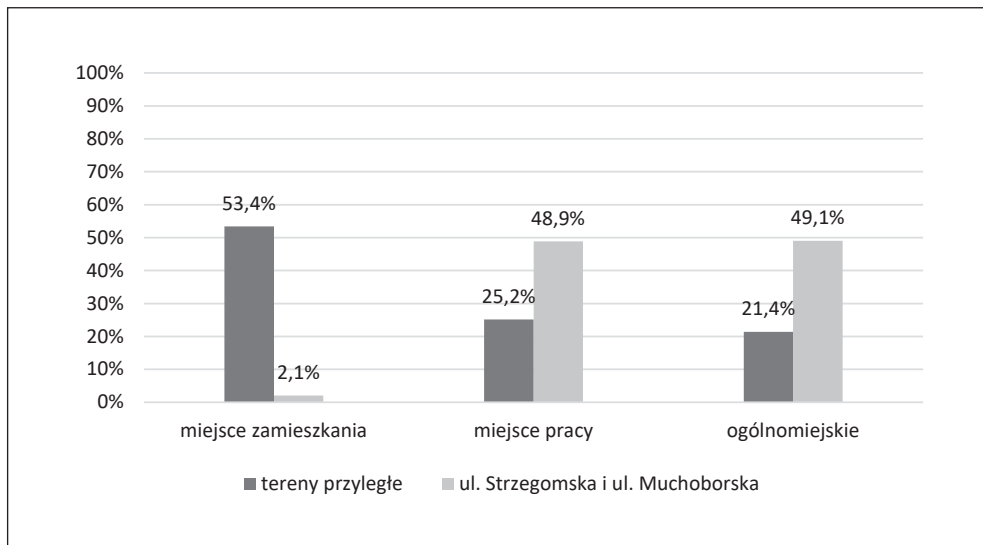
Źródło: opracowanie własne

zajmują 5,6% (2,2 ha). Natomiast tereny zabudowane przed 1945 rokiem to 10,2% (4 ha), które obecnie pełnią funkcję usług szkolnictwa wyższego. Zabudowa z lat 1946–2000 to głównie tereny aktywności gospodarczej, które stanowią 19,2% (7,6 ha).

STRUKTURA FUNKCJONALNO-PRZESTRZENNA

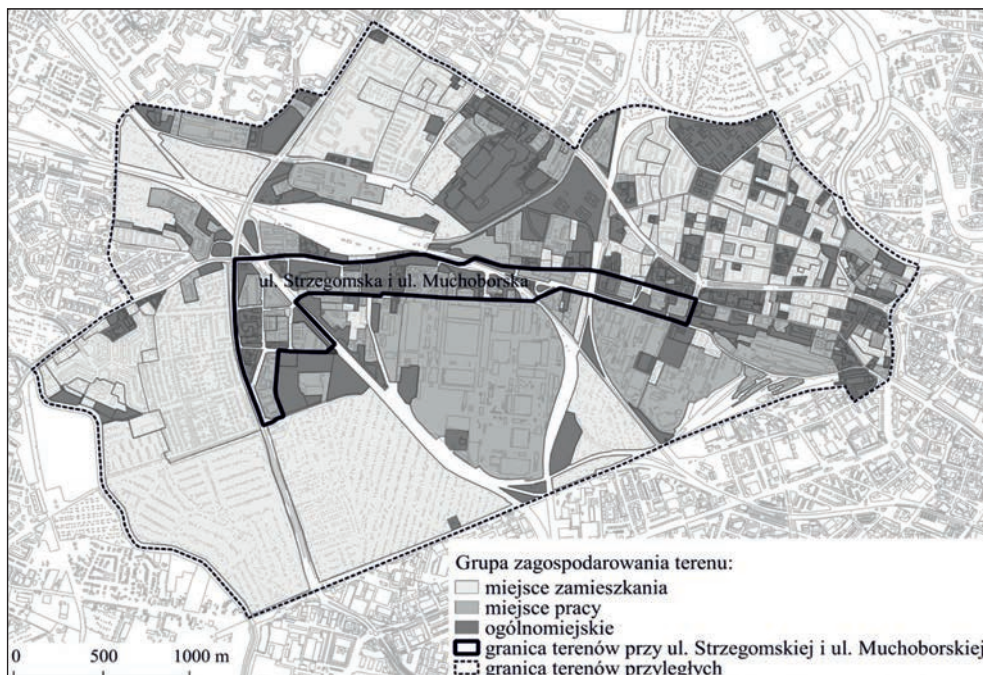
Analiza terenów koncentracji budynków biurowych przy ulicy Strzegomskiej i ulicy Muchoborskiej we Wrocławiu oraz terenów do nich przyległych objęła trzy grupy form zagospodarowania: ogólnomiejskie, związane z miejscem zamieszkania i miejscem pracy. Na terenach przyległych podział ten jest dość charakterystyczny. Połowę, czyli 53,4% (429 ha), stanowią tereny związane z miejscem zamieszkania. Badanie koncentracji budynków biurowych wykazało, że w sąsiedztwie przeważa zabudowa mieszkaniowa oraz inne formy zagospodarowania z nią związane. Zbliżony udział procentowy ma grupa zabudowy o charakterze ogólnomiejskim – 21,4% (172 ha) i związana z miejscem pracy – 25,2% (202 ha). Natomiast na terenach koncentracji budynków biurowych przy ulicy Strzegomskiej i ulicy Muchoborskiej dominują dwie grupy form zagospodarowania terenów. Podobne powierzchnie zajmują tereny związane z miejscem pracy 48,86% (25,5 ha) oraz o charakterze ogólnomiejskim 49,05% (25,6 ha). Wysoki udział procentowy drugiej grupy wynika z obecności dużych powierzchni terenów niezagospodarowanych lub zieleni nieurządzonej oraz usług nauki i szkolnictwa.

Rycina 3. Podział na grupy form zagospodarowania terenu przy ul. Strzegomskiej i ul. Muchoborskiej oraz terenów przyległych we Wrocławiu



Źródło: opracowanie własne

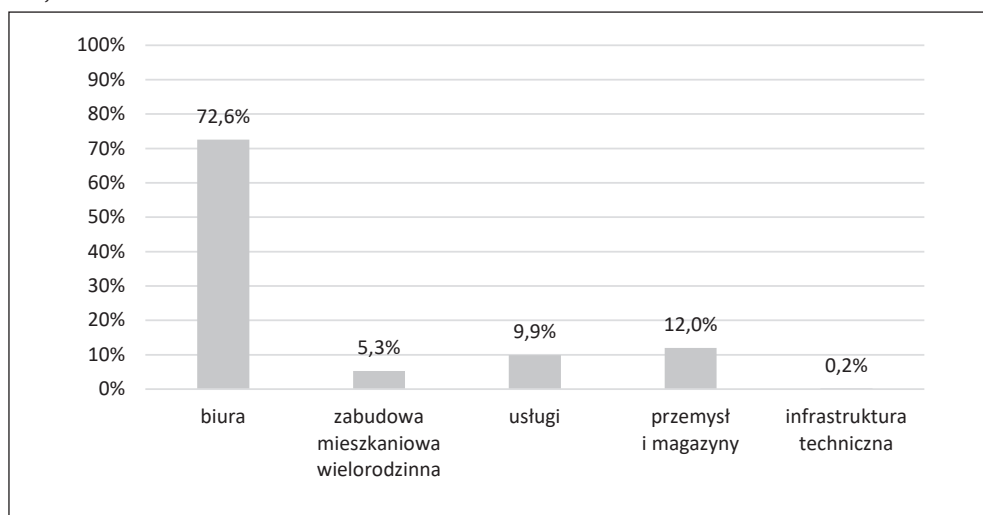
Rycina 4. Rozmieszczenie grup form zagospodarowania terenu przy ul. Strzegomskiej i ul. Muchoborskiej oraz terenów przyległych we Wrocławiu



Źródło: opracowanie własne

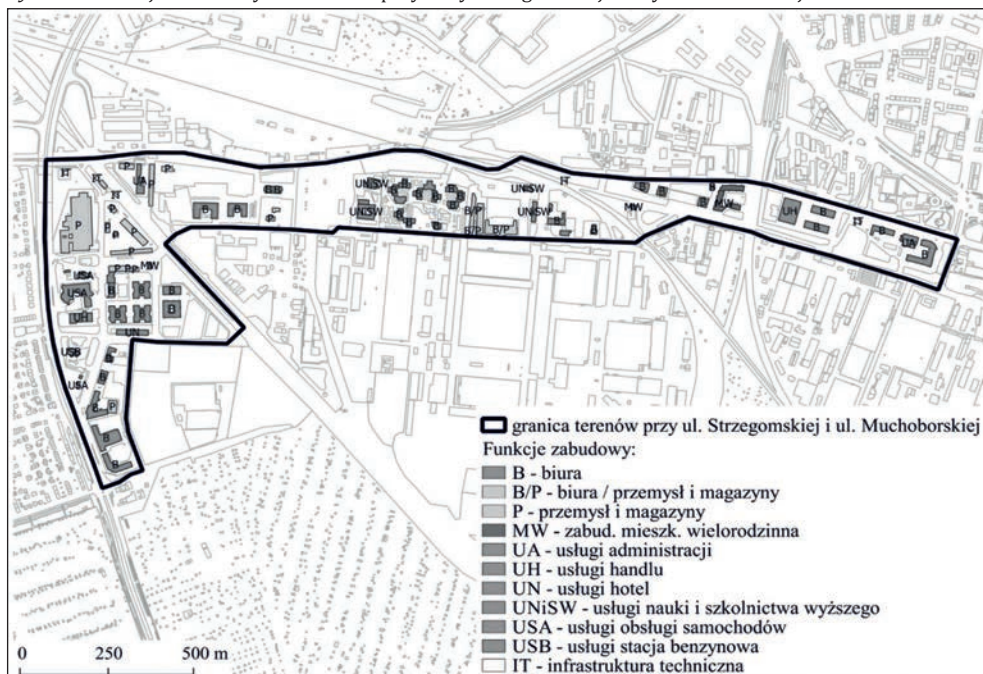
Szczegółowa analiza funkcjonalno-przestrzenna objęła tereny tylko koncentracji budynków biurowych przy ulicy Strzegomskiej i ulicy Muchoborskiej we Wrocławiu. Powierzchnia całkowita budynków biurowych stanowi zdecydowaną większość – 72,6%. Zabudowa biurowa jest położona głównie przy ulicy Strzegomskiej, Robotniczej i Muchoborskiej oraz Klecińskiej. Niektóre obiekty tworzą zwarte kompleksy, takie jak Wrocławski Park Biznesu, budynki firmy IBM czy Wrocławski Park Technologiczny. Pozostałe biurowce to raczej pojedyncze inwestycje. Zabudowę biurową przeplatają inne formy zagospodarowania terenu. Jest to głównie zabudowa przemysłowa i magazynowa, najczęściej definiowana jako aktywności gospodarcze. Suma jej powierzchni całkowitej zabudowy stanowi 12% wszystkich budynków. Duży udział zabudowy przemysłowej i magazynowej prawdopodobnie wynika z dwóch faktów. Może świadczyć o poprzednim charakterze tej części Wrocławia, która była dzielnicą przemysłową. Badana koncentracja budynków biurowych jest w trakcie powstawania, a ta część terenów nie została jeszcze przekształcona. Drugi scenariusz może być związany z przeznaczeniem tych terenów na aktywności gospodarcze i usługi. Takie zapisy w dokumentach planistycznych umożliwią powstawanie lub utrzymanie istniejącej zabudowy przemysłowej i magazynowej. Różnicowanie miejsc pracy wydaje się dobrym rozwiązaniem i urozmaiceniem struktury przestrzennej. Kolejną pod względem wielkości powierzchni całkowitej zabudowy są usługi, które stanowią 9,9%. Tworzą je głównie obiekty szkolnictwa wyższego. Na terenie badanej koncentracji znajdują się również budynki zabudowy mieszkaniowej wielorodzinnej, które tworzą 5,3% całej powierzchni całkowitej zabudowy. Atrakcyjność lokalizacji w skali miasta oraz bliskość potencjalnych miejsc pracy sprawia, że w sąsiedztwie budynków biurowych zaczyna powstawać zabudowa mieszkaniowa. Jednak zgodnie z zapisami obowiązujących na tym obszarze dokumentów planistycznych, żadna zabudowa mieszkaniowa nie została tutaj dopuszczona. Zaplanowano wyłącznie przestrzeń pracy. Zabudowę mieszkaniową przewidziano na terenach graniczących z badaną dzielnicą biznesową.

Rycina 5. Podział powierzchni całkowitej zabudowy na terenach przy ulicy Strzegomskiej i ulicy Muchoborskiej we Wrocławiu



Źródło: opracowanie własne

Rycina 6. Funkcje zabudowy na terenach przy ulicy Strzegomskiej i ulicy Muchoborskiej we Wrocławiu



Źródło: opracowanie własne

Sprawdzono również, jaka jest proporcja pomiędzy zabudową inną niż biurowa w stosunku do istniejącej zabudowy biurowej. Na 100 m² powierzchni biurowej przypada 14 m² zabudowy usługowej (z wyłączeniem biur) oraz 16 m² przemysłowej i magazynowej. Taka proporcja wskazuje na fakt, że biura nie dominują na danym obszarze. Ciągłe występują inne formy zagospodarowania przestrzeni, które ją urozmaicają. Czy zostaną również zmienione na budynki biurowe, zależy od koniunktury gospodarczej i decyzji planistycznych władz Wrocławia.

WNIOSKI

Analizowane tereny wzdłuż ulicy Strzegomskiej i ulicy Muchoborskiej we Wrocławiu są interesującym przykładem dynamicznych zmian przestrzennych, jakie można obserwować na przestrzeni około 200 lat, co w kontekście procesów urbanistycznych nie jest długim okresem czasu. Zachodzące przemiany wynikają z rozwoju technologicznego i uwarunkowań gospodarczych. W wyniku procesu industrializacji i rozwoju przemysłu na terenach przy ulicy Strzegomskiej pod koniec XIX wieku powstały pierwsze duże zakłady przemysłowe. Nie był to wtedy jeszcze obszar należący do miasta Wrocławia. Wiodąca funkcja przemysłowa była utrzymywana także w powojennych planach zagospodarowania Wrocławia. Kolejny przełom nastąpił w latach 90. XX wieku, kiedy uwarunkowania do lokalizowania dużych zakładów przemysłowych zmieniły się i znacząco wzrosło zapotrzebowanie na powierzchnie biurowe. W dokumentach planistycznych obszar ten został przeznaczony na aktywności gospodarcze i usługi. Oba przeznaczenia terenu umożliwiają powstawanie zabudowy biurowej. Konsekwentnie od początku XXI

wieku powstaje w tej części Wrocławia największa koncentracja budynków biurowych w mieście, głównie wzdłuż ulicy Strzegomskiej i ulicy Muchoborskiej. Nowe inwestycje biurowe są lokalizowane na jeszcze niezabudowanych działkach lub w wyniku przekształceń dotychczasowego zagospodarowania terenu, głównie zabudowy magazynowej i przemysłowej. Dynamikę zmian w zagospodarowaniu badanego obszaru można zauważyć porównując go do terenów przyległych. Dominuje tam zabudowa z okresów poprzedzających powstanie analizowanej dzielnicy biurowej. Na terenach przyległych nie jest zauważalna tak duża wymiana zabudowy na nową jak na terenie koncentracji budynków biurowych przy ulicy Strzegomskiej i ulicy Muchoborskiej.

Struktura funkcjonalna badanej części Wrocławia pokazuje, że jest to miejsce tworzące znaczące skupisko miejsc pracy w mieście. Ponad 70% powierzchni całkowitej zabudowy to budynki biurowe. Kolejną największą grupą jest przemysł i magazyny. Podobny procent stanowią usługi szkolnictwa wyższego. Zatem strukturę tej dzielnicy biznesowej nie stanowią wyłącznie biura. Około 30% to inne formy zagospodarowania terenu. Jednak charakter dzielnicy biurowej jest bardzo wyraźny. Uwidacznia się na tle analizy funkcjonalnej terenów przyległych, których funkcja jest głównie związana z miejscem zamieszkania. Jednak odsetek innych form zagospodarowania terenów jest ciągle wysoki, co wynika z bliskości centrum miasta. Takie zróżnicowanie nie występuje na obszarze badanej dzielnicy biurowej.

Pod względem funkcjonalnym i przestrzennym, badana koncentracja wyróżnia się ze swojego otoczenia. Na północy i zachodzie graniczy głównie z terenami mieszkaniowymi, a od południowej i wschodniej strony z terenami aktywności gospodarczej oraz ogródkami działkowymi. Poczucie odrębności od najbliższego sąsiedztwa generują liczne linie kolejowe, które niegdyś zdecydowały o dużej atrakcyjności i rozwoju tej części Wrocławia. Aktualnie oddzielają badany teren od jego sąsiedztwa oraz dzielą go wewnątrz, tworząc znaczące bariery urbanistyczne. Jednak charakterystyczna oś zabudowy biurowej, która rozpoczyna się na placu Strzegomskim a kończy przy ulicy Muchoborskiej, jest bardzo wyraźna. Kształtuje się tutaj dzielnica biznesowa raczej o liniowym charakterze.

Przekształcenie terenów poprzemysłowych na inne aktywności jest powszechnym zjawiskiem na obszarze Wrocławia. Proces ten rozpoczął się po 1989 roku i objął aż 60% terenów poprzemysłowych (Sikorski, 2012). Początkowo były one przekształcane na aktywności gospodarcze, typu: firmy handlowe, auto-myjnie, warsztaty samochodowe, firmy budowlane oraz magazynowo-transportowe (Sikorski, 2012). Tworzenie dzielnicy biurowej jest charakterystyczne dla tej części Wrocławia przy ulicy Strzegomskiej i ulicy Muchoborskiej. Jednak zjawisko przekształcania terenów poprzemysłowych na koncentracje budynków biurowych nie jest nowe. Występuje również w innych polskich miastach, a najbardziej znanym przykładem jest Służewiec Przemysłowy w Warszawie. Jego geneza powstawania jest analogiczna do wrocławskiej dzielnicy biurowej. Od lat 90. XX wieku Służewiec Przemysłowy stopniowo był przekształcany z dzielnicy przemysłowej w biurową (Kierzkowska, 2017). Tutaj również dominuje zabudowa biurowa, która stanowi 79,8%. Pozostałe rodzaje zagospodarowania terenów to przemysł i magazyny (13%), usługi (4,9%) i zabudowa mieszkaniowa (1,4%) (Kierzkowska, 2017). Jednym z największych przekształceń terenów poprzemysłowych w Europie jest Canary Wharf. Londyńskie doki od lat 80. XX wieku stopniowo zamieniano w biura. Jest to struktura przestrzenna, która składa się prawie wyłącznie z biur – 95,4% (Kierzkowska, 2017). Zatem powstanie wrocławskiej koncentracji budynków biurowych na

terenach przemysłowych nie jest nowym zjawiskiem. Takie inwestycje występują w innych europejskich miastach. Różnią się od siebie głównie uwarunkowaniami wewnętrznymi oraz polityką przestrzenną, jaką realizuje miasto tworząc nowe miejsca pracy.

REKOMENDACJE

Zmiany jakie nastąpiły na terenach wzdłuż ulic Strzegomskiej i Muchoborskiej we Wrocławiu pokazują jak dynamicznie może zmieniać się zagospodarowanie terenu tworzące miejsce pracy. Takie przeznaczenie terenu dostosowuje się do zmian gospodarczych i przyjmuje taką funkcję zabudowy, na jaką aktualnie jest zapotrzebowanie. Jest to stosunkowo łatwa i szybka do przekształcenia aktywność, co pozwala na dostosowanie do zmieniających się trendów. Nie jest to możliwe w przypadku wielu innych form zagospodarowania terenu, na przykład zabudowy mieszkaniowej, której zmiana na inne przeznaczenie jest obciążona czynnikami społecznymi. Zatem rewitalizacja terenów przemysłowych, które nie spełniają już swojej funkcji, poprzez budowę budynków biurowych jest stosunkowo łatwa. Jest to też metoda na utrzymanie miejsc pracy na obszarze miasta. Podczas krótkiego procesu inwestycyjnego można uzyskać wiele korzyści społecznych i ekonomicznych, jak również zrewitalizować daną część miasta (Hall, Tewdwr-Jones, 2011).

Należy zaznaczyć, że powstawanie dużych skupisk zabudowy biurowej może generować również negatywne skutki. Do najważniejszych zalicza się znaczące problemy komunikacyjne. Tak duża koncentracja miejsc pracy wymaga dobrego skomunikowania w skali całego miasta, głównie transportem zbiorowym. Kolejnym zagadnieniem jest niskiej jakości przestrzeń publiczna między budynkami biurowymi, połączona z wysoką intensywnością zabudowy. Problem złej jakości przestrzeni publicznej na badanym obszarze został wymieniony w Studium uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego Wrocławia z 2018 roku. Zwrócono uwagę na konieczność inwestycji mających podnieść jakość przestrzeni pomiędzy budynkami. Chyba jednym z najczęściej wymienianych problemów jest też monofunkcyjność takich dzielnic biznesowych (Marcuse, 2008; Majoor 2009). Tworzą one dość jednolite struktury przestrzenne, pozbawione użytkowników poza godzinami pracy w biurach. Alternatywą może być rozpraszanie miejsc pracy na obszarze całego miasta i tworzenie mniejszych skupisk obiektów biurowych. Jednak nie zawsze takie działania planistyczne są możliwe, a proponowane lokalizacje wybierane przez inwestorów. Atutem wrocławskiej koncentracji budynków biurowych jest fakt, że jest ona ciągle na etapie powstawania. Zatem zadbanie o różnorodność funkcjonalną tego obszaru i wysoką jakość przestrzeni jest ciągle możliwe.

Literatura References

- Aranya, R. (2003). *Globalisation and urban restructuring of Bangalore, India. Growth of the IT industry, its spatial dynamics and local planning responses*. Trondheim: Norwegian University of Technology, Doctoral theses at NTNU.
- Barski, J., Zathey, M.W. (2018) Industrial heritage and post-industrial situation in the post-transformation era in Lower Silesia (Poland). *GeoScape*, 12(1), 17-25.

- Chmielewski, J.M., Kotaszewicz, T., Mieszkowski, W. (2004). *Atlas Historyczny Warszawy, Plany Zagospodarowania Przestrzennego w latach 1916–2002*. Warszawa: Stowarzyszenie Przyjaciół Archiwum Państwowego m. st. Warszawy.
- Derudder, B., Witlox, F. (2008). What's is a 'world class' city? Comparing conceptual specifications of cities in the context of a global network. W: M. Jenkes, D. Kozak, P. Takkanon, (red.), *World cities and urban form. Fragmented, polycentric, sustainable?* Londyn: Routledge, 11–23.
- Friedmann, J. (2006). The World City Hypothesis. W: N. Brenner, R. Keil (red.), *The Global Cities Reader*. London: Routledge, 67–72.
- Hall, P.G. (1997). *Megacities, world cities and global cities*. Amsterdam: Stichting Megacities (Megacities Lecture, 1). Pozyskano z http://megacities.nl/?page_id=284 (dostęp 12.11.2014).
- Hall, P.G., Tewdwr-Jones, M. (2011). *Urban and regional planning*. Londyn: Routledge.
- Hall, P.G. (2014). *Good cities, better lives. How Europe discovered the lost art of urbanism*. Abingdon, Oxon: Routledge.
- Kazimierzczak, J., Kosmowski, P. (2018). Post-industrial urban areas in the context of ruination, demolition and urban regeneration in a post-socialist city. Experiences of Łódź, Poland. *Finisterra*, 109, 35–51.
- Ketels, C.H.M. (2011). Clusters and competitiveness. Porter's contribution. W: R. Huggins, H. Izushi (red.), *Competition, Competitive Advantage, and Clusters. The ideas of Micheal Porter*. Oxford: University Press, 173–192.
- Kierzkowska, A. (2017). The style as a factor of office building concentration locations in European cities. *Civil and Environmental Engineering Reports*, 24(1), 5–20.
- Majoor, S.J.H. (2009). The disconnected innovation of new urbanity in Zuidas Amsterdam, Ørestad Copenhagen and Forum Barcelona. *European Planning Studies*, 9, 1379–1403.
- Maleczyński K., Morelowski, M., Ptaszycka, A. (1956). *Wrocław. Rozwój urbanistyczny*. Warszawa: Budownictwo i Architektura.
- Marcuse, P. (2008). Globalisation and the forms of cities. W: M. Jenks, D. Kozak, P. Takkanon (red.), *World cities and urban form. Fragmented, polycentric, sustainable?* Londyn: Routledge, 25–40.
- Miejscowy plan zagospodarowania przestrzennego dla części zespołu urbanistycznego Grabiszyn Północny Przemysłowy we Wrocławiu*. (2007a). Uchwała NR X/210/07 Rady Miejskiej Wrocławia z dnia 14 czerwca 2007 r. Pozyskano z <http://uchwaly.um.wroc.pl/uchwala.aspx?numer=X/210/07> (dostęp 02.10.2013).
- Miejscowy plan zagospodarowania przestrzennego obszaru rozwoju Wzgórze Mikołajskie we Wrocławiu*. (2007b). Uchwała NR XI/232/07 Rady Miejskiej Wrocławia z dnia 5 lipca 2007 r. Pozyskano z <http://uchwaly.um.wroc.pl/uchwala.aspx?numer=XI/232/07> (dostęp 02.10.2013).
- Miejscowy plan zagospodarowania przestrzennego terenu ograniczonego ulicami Szwajcarską, Klecińską, Muchoborską, Duńską i linią kolejową we Wrocławiu*. (2002). Uchwała Nr L/1758/02 Rady Miejskiej Wrocławia z 4 lipca 2002 r. Pozyskano z <http://uchwaly.um.wroc.pl/uchwala.aspx?numer=L/1758/02> (dostęp 02.10.2013).
- Miejscowy plan zagospodarowania przestrzennego w rejonie Muchoboru Małego Komercyjnego we Wrocławiu*. (2007c). Uchwała NR VIII/162/07 Rady Miejskiej Wrocławia z 19 kwietnia 2007 r. Pozyskano z <http://uchwaly.um.wroc.pl/uchwala.aspx?numer=VIII/162/07> (dostęp 02.10.2013).
- Miejscowy plan zagospodarowania przestrzennego w rejonie ulicy Duńskiej we Wrocławiu*. (2008). Uchwała NR XXVI/943/08 Rady Miejskiej Wrocławia z 6 listopada 2008 r. Pozyskano z <http://uchwaly.um.wroc.pl/uchwala.aspx?numer=XXVI/943/08> (dostęp 02.10.2013).
- Okólska, H., Sobociński, W., Szykuła, K., Wytyczak, R. (1999). *Wrocław na planach. XVI–XX wiek*. Wrocław: Muzeum Historyczne.
- Porter, M. (1998). *On Competition*. Boston: Harvard Business School Publishing.
- Przyłęcka, D. (2006). *Odbudowa i rozwój Wrocławia w planach zagospodarowania przestrzennego z lat 1945–1994*. Wrocław: Agencja Wydawniczo-Poligraficzna Rubikon.
- Sassen, S. (2001). *The Global City, New York, London, Tokyo*. Princeton: Princeton University Press.
- Sassen, S. (2006a). Cities and communities in the global economy. W: N. Brenner, R. Keil (red.), *The Global Cities Reader*. Londyn; Nowy Jork: Routledge, 82–88.

- Sassen, S. (2006b). *Cities in a world economy*. Thousand Oaks: Pine Forge Press.
- Sikorski, D. (2012). Zmiany funkcjonalne terenów przemysłowych i poprzemysłowych we Wrocławiu po 1989 roku. W: B. Namyślak, R. Szmytkie (red.), *Przekształcenia przestrzeni miejskiej Wrocławia. Ujęcie geograficzne*. Wrocław: Uniwersytet Wrocławski, 33–54.
- Sitek S., Szajnowska-Wysocka, A. (2018). Proces rewitalizacji obszarów poprzemysłowych i jego wpływ na krajobraz miejski. *Prace Komisji Krajobrazu Kulturowego*, 40(2), 225–242.
- Studium uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego Wrocławia*. (2010). Uchwała Nr L/1467/10 Rady Miejskiej Wrocławia z 20 maja 2010 r. Pozyskano z <http://uchwaly.um.wroc.pl/uchwala.aspx?numer=L/1467/10> (dostęp 02.10.2013).
- Studium uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego Wrocławia*. (2018). Uchwała Nr L/1177/18 Rady Miejskiej Wrocławia z dnia 11 stycznia 2018 r. Pozyskano z <http://uchwaly.um.wroc.pl/uchwala.aspx?numer=L/1177/18> (dostęp 01.12.2019).
- Swyngedouw E., Moulaert F., Rodriguez, A. (2002). Neoliberal Urbanization in Europe: Large-Scale Urban Development Projects and the New Urban Policy. *Antipode*, 34(3), 542–577.
- System Informacji Przestrzennej Wrocławia. (2014, październik). Pozyskano z <https://geoportal.wroclaw.pl/>

Anna Kierzkowska, dr inż., Politechnika Wrocławska, Wydział Architektury, Katedra Urbanistyki i Procesów Osadniczych. Dr inż. Anna Kierzkowska ukończyła planowanie przestrzenne na Wydziale Architektury Politechniki Wrocławskiej. Na tej samej uczelni podjęła studia doktoranckie, które zakończyła zdobyciem z wyróżnieniem tytułu doktora. Jej praca badawcza dotyczyła „Koncentracji budynków biurowych w europejskich miastach”. Podczas studiów doktoranckich odbyła staże naukowe na uczelniach w Trondheim (Norwegia), Bolonii (Włochy) i Warszawie. Wzięła udział w licznych szkoleniach i konferencjach naukowych. Dr inż. Anna Kierzkowska posiada doświadczenie w pracy zawodowej w polskich i zagranicznych biurach projektowych. Jest współautorką opracowań planistycznych na poziomie regionalnym i lokalnym.

Anna Kierzkowska, PhD Eng., Wrocław University of Science and Technology, Faculty of Architecture, Chair of Town Planning and Settlement Processes. Anna Kierzkowska has graduated from spatial planning at the Wrocław University of Technology, Faculty of Architecture. Subsequently, she successfully finished her PhD studies at the same university. Her PhD thesis concerned 'Office building concentrations in European cities'. During her PhD studies, she had internships at universities in Trondheim (Norway), Bologna (Italy) and Warsaw (Poland). She also participated in many national and international conferences and trainings. Anna Kierzkowska has experience as a designer in various urban offices. She is a co-author of urban projects on a local and regional level.

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-2158-5311>

Adres/address:

Politechnika Wrocławska
Wydział Architektury
Katedra Urbanistyki i Procesów Osadniczych
ul. Prusa 53/55
50-317, Wrocław, Polska
e-mail: anna.kierzkowska@pwr.edu.pl

JERZY ŁADYSZ

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

Dostępność usług medycznych w gminach: studium porównawcze Wrocławskiego Obszaru Funkcjonalnego

Accessibility of medical services in municipalities: a comparative study of the Wrocław Functional Area (Poland)

Streszczenie: Brak w systemie planowania przestrzennego obowiązujących wskaźników urbanistycznych, regulujących m.in. rozmieszczenie usług medycznych na obszarach planowanej zabudowy, skutkuje z reguły brakiem uwzględniania przychodni opieki zdrowotnej w dokumentach planistycznych, a co za tym idzie – oddolną, rynkową lokalizacją istniejących przychodni. Równocześnie, usługi medyczne są ważne dla prawidłowego funkcjonowania społeczeństwa, nie tylko w okresie zagrożenia epidemiologicznego. Zróżnicowanie ich dostępności przestrzennej powoduje różnice w standardzie wyposażenia w te usługi poszczególnych obszarów, a co za tym idzie – różnice w jakości życia. Szczególnie dotyczy to obszarów o postępującej zabudowie mieszkaniowej i o rosnącej liczbie mieszkańców, jak Wrocławski Obszar Funkcjonalny. W trakcie przeprowadzonych badań zweryfikowano, czy dostępność przychodni opieki zdrowotnej w piętnastu gminach należących do Wrocławskiego Obszaru Funkcjonalnego jest skorelowana z ich liczbą ludności. Na podstawie materiałów kartograficznych, dostępnych baz danych, zinventaryzowano przychodnie na tym obszarze. Wykazano, że liczba przychodni w wielu badanych gminach nie jest odpowiednia do stale rosnącej liczby mieszkańców. Podobnie, lokalizacja wielu przychodni nie odpowiada rzeczywistym potrzebom ich rozmieszczenia. Z prognoz demograficznych wynika, że zapotrzebowanie na usługi medyczne będzie rosnąć w większości badanych gmin. Biorąc pod uwagę prognozę demograficzną, zaproponowano podniesienie i wyrównanie standardu wyposażenia w usługi medyczne badanych gmin poprzez określenie liczby potrzebnych nowych przychodni.

Abstract: There are no urban planning indicators in the spatial planning system regulating e.g., the distribution of medical services in the areas of planned development which results in the lack of inclusion of clinics in planning documents, and thus a bottom-up, market location of existing healthcare clinics. At the same time, medical services are important for the proper functioning of the society, not only in times of an epidemiological threat. The diversification of their spatial accessibility causes differences in the standard of equipping particular areas with these services and differences in life quality. This is especially true of areas with progressive housing development and a growing number of inhabitants, such as Wrocław Functional Area (Poland). In the framework of the research, the author verified whether the accessibility of healthcare clinics in fifteen municipalities belonging to the Wrocław Functional Area corresponds to their population. Based on cartographic materials and available databases, clinics in this area were inventoried. It has been shown

that the number of clinics in many analysed communes is not adequate for the constantly growing number of inhabitants. Likewise, the location of many clinics does not match the actual needs of their location. Demographic forecasts show that the demand for medical services will grow in most of the surveyed municipalities. Considering the demographic forecast, it was proposed to raise and align the standard of equipment with medical services in the surveyed municipalities by determining the number of new clinics needed.

Słowa kluczowe: dostępność przestrzenna usług; przychodnia opieki zdrowotnej; usługi medyczne; Wrocławski Obszar Funkcjonalny

Keywords: spatial accessibility of services; healthcare clinic; medical services; Wrocław Functional Area

Otrzymano: 18 listopada 2020

Received: 18 November 2020

Zaakceptowano: 18 lutego 2021

Accepted: 18 February 2021

Sugerowana cytacja / Suggested citation:

Ładysz, J. (2021). Dostępność usług medycznych w gminach: studium porównawcze Wrocławskiego Obszaru Funkcjonalnego. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, 35(1), 72–84, doi: 10.24917/20801653.351.5

WSTĘP

Dostępność usług publicznych jest przedmiotem licznych dotychczasowych badań w Polsce i zagranicą (Fyer i in., 1999; Hansen, 1959; Małachowski, Dąbski, Wilk, 2020; Martens, Golub 2012; Powęska 1990; Stępiak i in. 2017; Wiśniewski 2016). Usługi medyczne są ważnym rodzajem usług publicznych, które służą zapewnieniu dobrego stanu zdrowia ludności, poprawie jakości życia, a tym samym przyczyniają się do poprawy dobrobytu społeczeństwa, do wzrostu PKB. Zapewnienie obywatelom odpowiedniej dostępności usług medycznych jest jednym z zadań państwa jako instytucji. Zadanie to jest realizowane m.in. przez samorządy gminne, które odpowiadają za zaspokajanie zbiorowych potrzeb mieszkańców gminy. Jednym z zadań własnych gmin jest ochrona zdrowia (*Ustawa o samorządzie gminnym*, 1990: art. 7, ust. 1, pkt 5). Biorąc pod uwagę inne zadanie własne gmin – zapewnienie ładu przestrzennego, samorządy gminne, w ramach prowadzonej przez nie na obszarze swoich gmin polityki przestrzennej, mają istotny wpływ na potrzeby interesu publicznego, na realizację wymagań ochrony zdrowia (*Ustawa o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym*, 2003: art. 3, ust. 1; art. 1, ust. 2, pkt 5), w tym na rozmieszczenie podmiotów wykonujących działalność leczniczą.

Usługi medyczne (lecznicze) są świadczone przez podmioty lecznicze. Są to jakiegokolwiek podmioty (osoby fizyczne lub jednostki organizacyjne) świadczące usługi służące zachowaniu lub polepszeniu stanu zdrowia zgodnie z wiedzą medyczną. Najbardziej popularną jednostką organizacyjną, świadczącą usługi medyczne na poziomie podstawowym, są przychodnie opieki zdrowotnej. Aktualna sieć lokalizacji przychodni jest wypadkową wielu czynników. Brak obowiązujących wskaźników urbanistycznych spowodował istotne zróżnicowanie gęstości rozmieszczenia przychodni w przestrzeni. Są obszary miejskie z koncentracją przestrzenną przychodni znacznie powyżej średniej, jak również liczne obszary wiejskie bez takich obiektów.

Brakuje zbiorczych map usług medycznych, w tym mapy rozmieszczenia przychodni. Istniejące bazy danych statystycznych (GUS, 2019) i usług medycznych (NFZ, 2020) dają możliwość ustalenia ich liczby w jednostkach administracyjno-terytorialnych, jak gminy, powiaty, województwa; wyszukania adresów potrzebnych przychodni według ich rodzajów. Zasoby w poszczególnych bazach istotnie się różnią. Na przykład,

w raporcie z badań dostępności usług publicznych w Polsce IGiPZ PAN z 2017 roku podano liczbę przychodni w województwie dolnośląskim – 2546, wtedy gdy GUS podał 1515 przychodni w 2016 roku i 1542 przychodnie w 2017 (GUS, 2019). Jako doraźne inicjatywy samorządowe są miejscami opracowywane mapy rozmieszczenia obiektów ochrony zdrowia, jak np. „Mapa specjalistycznych usług medycznych na Śląsku” (Narodowy Instytut Samorządu Terytorialnego, 2019).

Celem badania była weryfikacja, czy dostępność przestrzenna przychodni opieki zdrowotnej w piętnastu gminach należących do Wrocławskiego Obszaru Funkcjonalnego (WrOF) jest skorelowana z ich liczbą ludności.

METODYKA BADAŃ

Na potrzeby realizacji celu badania wykonano analizę danych zastanych (*desk research*):

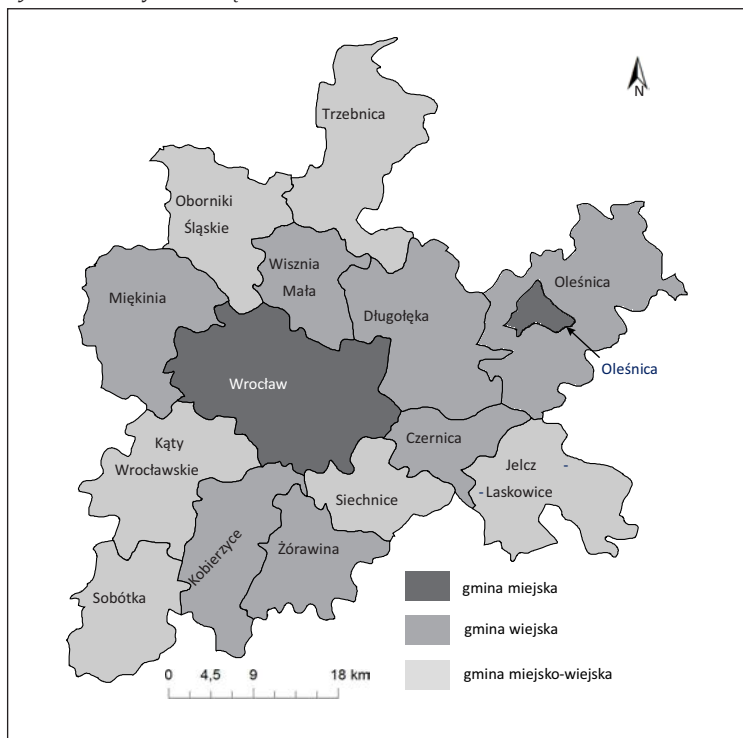
1. Przegląd literatury przedmiotu dotyczącej rozmieszczenia przychodni opieki zdrowotnej. W aktualnej literaturze krajowej stwierdzono brak wskaźników urbanistycznych regulujących wybór lokalizacji usług medycznych.
2. Analizę historycznych i prognozowanych zmian liczby ludności gmin WrOF. Przyjęto założenie, że zapotrzebowanie na usługi medyczne na danym terenie jest wprost proporcjonalne do jego potencjału demograficznego.
3. Inwentaryzację istniejących przychodni na analizowanym obszarze. Wykorzystano zbiorcze dane statystyczne GUS o przychodniach w gminach, informacje zawarte w elektronicznej bazie „Zintegrowany Informator Pacjenta” Narodowego Funduszu Zdrowia (NFZ, 2020). Za pomocą wskaźnika liczby przychodni na 10 tys. mieszkańców ukazano zróżnicowanie wyposażenia w przychodnie poszczególnych gmin miejskich i wiejskich, a w przypadku gmin miejsko-wiejskich także zróżnicowanie ich obszarów miejskich i wiejskich.
4. Analizę dostępności przestrzennej istniejących przychodni w WrOF. Wykorzystano ekwidystanty o promieniach 1, 2, 3 i 4 km.
5. Modelową optymalizację dostępności przychodni na analizowanym obszarze. Przyjęto założenie, że kluczowym czynnikiem decydującym o tworzeniu nowych przychodni jest prognozowany przyrost demograficzny. Jako minimalny standard wyposażenia gmin w przychodnie opieki zdrowotnej przyjęto medianę wskaźnika liczby przychodni na 10 tys. mieszkańców WrOF na koniec 2019 roku.

OBSZAR ANALIZ – GMINY WROCŁAWSKIEGO OBSZARU FUNKCJONALNEGO

Wrocławski Obszar Funkcjonalny tworzą miasto Wrocław – stolica województwa dolnośląskiego oraz 14 gmin o charakterze miejskim, miejsko-wiejskim i wiejskim z powiatów: oleśnickiego (miasto Oleśnica oraz gmina wiejska Oleśnica), oławskiego (gmina Jelcz-Laskowice), średzkiego (gmina Miękinia), trzebnickiego (gminy Oborniki Śląskie, Trzebnica i Wisznia Mała) oraz wrocławskiego (gminy Kąty Wrocławskie, Sobótka, Siechnice¹, Czernica, Długołęka, Kobierzyce i Żórawina) (rycina 1) (Urząd Statystyczny we Wrocławiu, 2019: 1). WrOF zajmuje powierzchnię 2339 km², tj. 11,7% powierzchni województwa dolnośląskiego. Największą powierzchnię na obszarze

¹ Gmina Święta Katarzyna 31 grudnia 2009 r. zmieniła nazwę na gmina Siechnice.

Rycina 1. Gminy wchodzące w skład WrOF



Źródło: Urząd Statystyczny we Wrocławiu (2019)

WrOF zajmuje miasto Wrocław oraz gminy wiejskie Oleśnica i Długołęka. Te trzy gminy zajmują łącznie $\frac{1}{3}$ powierzchni WrOF.

PRZEDMIOT BADAŃ – PRZYCHODNIE OPIEKI ZDROWOTNEJ

W statystyce publicznej „przychodnia” (*an out-patient department*) oznacza przedsiębiorstwo podmiotu leczniczego, w którym udziela się ambulatoryjnych świadczeń zdrowotnych podstawowej lub specjalistycznej opieki zdrowotnej oraz świadczenia z zakresu rehabilitacji leczniczej (GUS, 2020). Zgodnie z ustawą o działalności leczniczej, wyróżniamy dwie formy przychodni według kryterium podmiotu tworzącego (*Ustawa o działalności leczniczej*, 2011: art. 4, ust. 1):

- samodzielne publiczne zakłady opieki zdrowotnej (przychodnie podległe podmiotom publicznym),
- podmioty lecznicze będące przedsiębiorcą (niepubliczne zakłady opieki zdrowotnej).

Podmiotami tworzącymi przychodnie działające w formie samodzielnych publicznych zakładów opieki zdrowotnej (SPZOZ) są samorządy gminne, Skarb Państwa, uczelnie medyczne. Przychodnie te działają na podstawie: ustawy o działalności leczniczej, statutu nadanego przez podmiot tworzący (*Ustawa o działalności leczniczej*, 2011), innych przepisów dotyczących samodzielnych publicznych zakładów opieki zdrowotnej. Natomiast niepublicznymi podmiotami leczniczymi mogą być przedsiębiorcy, co

do zasady we wszelkich formach przewidzianych do wykonywania działalności gospodarczej, także fundacje i stowarzyszenia, których celem statutowym jest wykonywanie zadań w zakresie ochrony zdrowia i których statut dopuszcza prowadzenie działalności leczniczej (Ministerstwo Zdrowia, 2015).

Podstawowym celem działania przychodni jest udzielanie świadczeń zdrowotnych. Obecnie świadczenia te mogą być udzielane za pośrednictwem systemów teleinformatycznych lub systemów łączności (*Ustawa o działalności leczniczej*, 2011: art. 3, pkt 1). Przychodnie mogą także działać na rzecz promocji zdrowia. Typowe rodzaje działalności leczniczej w przychodniach to: badanie i porada lekarska; leczenie; opieka nad kobietą ciężarną, jej porodem oraz nad noworodkiem; opieka nad dziećmi i młodzieżą uczącą się; szczepienia ochronne i ich działania zapobiegawcze; działania diagnostyczne; pielęgnacja chorych; orzekanie o stanie zdrowia; prowadzenie działalności profilaktycznej i oświatowo-zdrowotnej.

W skład przychodni wchodzi m.in.: poradnie ogólne, poradnie dla dzieci, poradnie ginekologiczno-położnicze, poradnie stomatologiczne, punkty szczepień, gabinety zabiegowe, gabinety EKG, punkty pobierania materiałów laboratoryjnych, poradnie medycyny pracy.

STRATEGICZNE ZNACZENIE USŁUG MEDYCZNYCH DLA ROZWOJU I POPRAWY SPÓJNOŚCI TERYTORIALNEJ ANALIZOWANEGO OBSZARU

WrOF to jeden z 24 miejskich obszarów funkcjonalnych powstałych w Polsce, w związku z wdrożeniem Zintegrowanych Inwestycji Terytorialnych (ZIT) – instrumentu finansowania Komisji Europejskiej dla państw członkowskich począwszy od okresu programowania 2014–2020. ZIT służą poprawie spójności terytorialnej, wspieraniu rozwoju głównych ośrodków miejskich i powiązanych z nimi funkcjonalnie obszarów, integracji wewnętrznej i wzmacnianiu powiązań funkcjonalnych i przestrzennych.

Pojęcie spójności terytorialnej dotychczas nie zostało zdefiniowane w znaczeniu prawnym czy operacyjnym. Jak ustalono we wcześniejszym badaniu (Ładysz, 2014), spójność terytorialna to kompleksowa koncepcja kształtowania polityki rozwoju, rozumiana jako zbiór zasad harmonijnego, efektywnego i zrównoważonego rozwoju danego terytorium (*Agenda Terytorialna...*, 2011), służących optymalnemu rozmieszczeniu funkcji istotnych z punktu widzenia wspólnego dobra.

Spójność terytorialna pełni wiodącą rolę w retoryce UE. Przyjmuje się, że do poprawy spójności terytorialnej przyczynia się integracja funkcjonalna zachodząca na obszarach funkcjonalnych (Holstein, Lüer, 2020). O znaczeniu spójności terytorialnej świadczy fakt przeznaczania na politykę spójności na poziomie Unii Europejskiej najwięcej środków z budżetu unijnego (351,8 mld euro w okresie 2014–2020) w porównaniu z innymi wspólnymi politykami. Dostęp do usług, w tym zwłaszcza usług publicznych, odgrywa kluczową rolę w polityce spójności terytorialnej.

Głównym celem strategicznym współpracy samorządów gminnych w ramach porozumienia ZIT WrOF, zawartego 9.07.2013 roku (*Porozumienie w sprawie zasad współpracy*, 2013), jest osiągnięcie wysokiej jakości życia jego mieszkańców poprzez integrację jego przestrzeni w spójny organizm społeczno-gospodarczy (*Strategia Zintegrowanych Inwestycji*, 2015: 109). Zidentyfikowaną na potrzeby opracowania strategii ZIT WrOF słabą stroną tego obszaru są dysproporcje przestrzenne w wyposażeniu i jakości infrastruktury instytucjonalnej, przestrzennej, gospodarczej i społecznej

(*Strategia Zintegrowanych Inwestycji*, 2015: 110). Opieka zdrowotna została uznana za jeden z kilkunastu problemów rozwojowych WrOF, a system opieki zdrowotnej – za jeden z wymiarów ładu społecznego na tym obszarze. Natomiast poprawa dostępności i jakości usług społecznych i zdrowotnych jest jednym z priorytetów strategicznych ZIT WrOF w odniesieniu do projektów dofinansowanych ze środków europejskich (Europejskiego Funduszu Społecznego) na tym obszarze (*Strategia Zintegrowanych Inwestycji*, 2015: 118; Urząd Miejski Wrocławia, 2020).

DETERMINANTA POPYTU NA USŁUGI MEDYCZNE – ZMIANY DEMOGRAFICZNE

Sytuacja demograficzna na analizowanym obszarze jest dobra. W latach 1995–2019 nastąpił wzrost liczby mieszkańców z 853 891 osób do 933 922 osób (o 9,4%), co jest efektem dodatniego przyrostu naturalnego oraz dodatniego salda migracji na pobyt stały.

Zgodnie z prognozą ludności gmin na lata 2017–2030 opracowaną przez GUS (GUS, 2017), do 2030 roku liczba mieszkańców może wzrosnąć o około 4,0% przy prognozowanym spadku ludności w województwie dolnośląskim około –2,9% (tabela 1). Przyrost demograficzny jest prognozowany we wszystkich gminach WrOF, oprócz miasta Oleśnica (–1,9%) i Jelcz-Laskowice (–0,3%). Największy wzrost populacji jest prognozowany w gminach: Siechnice (25,1%), Kobierzyce (22,4%), Czernica (22,1%), Długołęka (17,4%), Żórawina (15,1%), Kąty Wrocławskie (14,0%), Wisznia Mała (9,7%), Miękinia (8,3%), Oborniki Śląskie (7,9%). Z prognozy demograficznej wynika wysokie zapotrzebowanie na nowe przychodnie opieki zdrowotnej w gminach o wysokim prognozowanym wzroście liczby mieszkańców.

Tabela 1. Dynamika ludności gmin WrOF w latach 1995–2019 z prognozą do 2030 r.

Jednostki terytorialne	Ludność, 1995, os.	Ludność, 2019, os.	Przyrost 1995–2019, os.	Przyrost 1995–2019, %	Prognoza 2030, os.	Przyrost 2019–2030, os.	Przyrost 2019–2030, %
Miasto Oleśnica	38 934	37 142	-1 792	-4,6	36 443	-699	-1,9
Gmina Oleśnica	10 610	13 854	3 244	30,6	14 725	871	6,3
Jelcz-Laskowice	21 526	23 292	1 766	8,2	23 232	-60	-0,3
miasto	15 370	15 745	375	2,4	–	–	–
obszar wiejski	6 156	7 547	1 391	22,6	–	–	–
Miękinia	10 872	17 006	6 134	56,4	18 412	1406	8,3
Oborniki Śląskie	16 578	20 317	3 739	22,6	21 913	1596	7,9
miasto	7 846	9 120	1 274	16,2	–	–	–
obszar wiejski	8 732	11 197	2 465	28,2	–	–	–
Trzebnica	21 482	24 436	2 954	13,8	25 199	763	3,1
miasto	12 132	13 343	1 211	10,0	–	–	–
obszar wiejski	9 350	11 093	1 743	18,6	–	–	–
Wisznia Mała	6 993	10 559	3 566	51,0	11 582	1023	9,7
Czernica	7 162	16 619	9 457	132,0	20 285	3666	22,1
Długołęka	16 892	33 838	16 946	100,3	39 715	5877	17,4
Kąty Wrocławskie	17 126	25 282	8 156	47,6	28 826	3544	14,0
miasto	5 088	7 001	1 913	37,6	–	–	–

obszar wiejski	12 038	18 281	6 243	51,9	-	-	-
Kobierzyce	11 371	21 760	10 389	91,4	26 634	4874	22,4
Sobótka	12 387	12 914	527	4,3	13 378	464	3,6
miasto	6 664	6 989	325	4,9	-	-	-
obszar wiejski	5 723	5 925	202	3,5	-	-	-
Siechnice	12212	22 878	10 666	87,3	28 612	5734	25,1
miasto	-	8 320	-	-	-	-	-
obszar wiejski	-	14 558	-	-	-	-	-
Żórawina	7 772	11 156	3 384	43,5	12 844	1688	15,1
Wrocław	641 974	642 869	895	0,1	649 093	6224	1,0
WrOF	853 891	933 922	80 031	9,4	970 893	36971	4,0
woj. dolnośląskie	2 988 278	2 900 163	-88 115	-2,9	2 815 763	-84400	-2,9
Polska	38 609 399	38 382 576	-226 823	-0,6	-	-	-

Źródło: opracowanie na podstawie GUS (2017; 2019)

Struktura wiekowa ludności również ma znaczenie dla oceny dostępności istniejących przychodni opieki zdrowotnej i przy podejmowaniu decyzji o tworzeniu nowych. Wraz ze starzeniem się społeczeństwa rośnie zapotrzebowanie na usługi medyczne. Prognozowany wzrost udziału ludności w wieku poprodukcyjnym dotyczy w podobny sposób całego analizowanego obszaru (tabela 2).

Tabela 2. Zmiany ludności w wieku poprodukcyjnym 60+/65+ w gminach WrOF w latach 1995–2019 z prognozą do 2030 r.

Jednostki terytorialne	Ludność w wieku poprodukcyjnym, os.			Udział osób w wieku poprodukcyjnym, %		
	1995	2019	2030	1995	2019	2030
Miasto Oleśnica	4 613	8 823	9468	11,8	23,8	26,0
Gmina Oleśnica	1 272	2 227	3203	12,0	16,1	21,8
Jelcz-Laskowice	1 886	4 911	6040	8,8	21,1	26,0
Miękinia	1 513	2 551	3699	13,9	15,0	20,1
Oborniki Śląskie	2 386	4 482	5393	14,4	22,1	24,6
Trzebnica	2 577	5 005	5865	12,0	20,5	23,3
Wisznia Mała	855	1 904	2785	12,2	18,0	24,0
Czernica	1 041	2 569	3596	14,5	15,5	17,7
Długołęka	2 059	5 038	6873	12,2	14,9	17,3
Kąty Wrocławskie	2 280	4 207	5497	13,3	16,6	19,1
Kobierzyce	1 604	2 978	4354	14,1	13,7	16,3
Sobótka	1 719	2 913	3378	13,9	22,6	25,3
Siechnice	1779	3 561	4850	14,6	15,6	17,0
Żórawina	1 044	1 769	2565	13,4	15,9	20,0
Wrocław	99 076	157 760	163690	15,4	24,5	25,2
WrOF	125 704	210 698	231 256	14,7	22,6	23,8

Źródło: opracowanie na podstawie GUS (2017; 2019)

Jak wynika z diagnozy wykonanej na potrzeby strategii ZIT WrOF, w gminach wchodzących w jego skład występuje problem utrudnionego dostępu osób starszych do rehabilitacji i skutecznego leczenia (brak sprzętu rehabilitacyjnego, wyspecjalizowanego personelu, niewystarczająca liczba specjalistycznych gabinetów opieki medycznej)

(Strategia Zintegrowanych Inwestycji, 2015: 94). Osoby te często nie mają możliwości dotrzeć samodzielnie do usług medycznych. W przypadku osób starszych szczególnie istotna jest poprawa dostępności przestrzennej usług medycznych.

DOSTĘPNOŚĆ PRZYCHODNI OPIEKI ZDROWOTNEJ NA ANALIZOWANYM OBSZARZE

Według najnowszych danych GUS, na obszarze WrOF na koniec 2019 roku funkcjonowało 709 przychodni opieki zdrowotnej, w tym 46 SPZOZ (6,5%). Przy czym w okresie 1995–2019 odnotowano spadek liczby SPZOZ o 29% na analizowanym obszarze, szczególnie we Wrocławiu (o 42%). Łącznie, w latach 1995–2019 nastąpił prawie 4,5-krotny wzrost liczby przychodni na analizowanym obszarze. Mediana wartości wskaźnika liczby przychodni na 10 tys. mieszkańców wyniosła w 1995 roku 0,5, a w 2019 – 4,7. Średnia liczba przychodni na 10 tys. mieszkańców na analizowanym obszarze na koniec 2019 roku wyniosła 7,6 przy średniej w województwie 5,6, a w kraju 5,7. Powyżej średniej dla WrOF liczba przychodni była tylko we Wrocławiu (8,9 przychodni/10 tys. mieszkańców). Szczególnie mało przychodni w przeliczeniu na 10 tys. mieszkańców było na obszarach wiejskich gmin miejsko-wiejskich i w gminach wiejskich (tabela 3).

Zróżnicowanie liczby przychodni przełożyło się na wysokie zróżnicowanie wskaźnika udzielonych porad lekarskich w przeliczeniu na 10 mieszkańców badanych gmin (tabela 3). Powyżej średniej dla WrOF (51) wskaźnik ten wynosił w części miejskiej Kątów Wrocławskich (123), części miejskiej Obornik Śląskich (76), części miejskiej Jelcza-Laskowice (67), Trzebnicy (60), mieście Oleśnica (59), części miejskiej Siechnic (58), Sobótce (54). W gminach wiejskich i częściach wiejskich gmin miejsko-wiejskich wskaźnik był znacznie niższy (tabela 3).

Tabela 3. Zmiany liczby przychodni w gminach WrOF w latach 1995–2019

Jednostki terytorialne	Przychodnie 1995, szt.	Przychodnie 2019, szt.	Przyrost 1995–2019, szt.	Przychodnie / 10 tys. mieszk., 1995	Przychodnie / 10 tys. mieszk. 2019	SPZOZ 1995	SPZOZ 2019	Porady / 10 mieszk. 2019
Miasto Oleśnica	11	23	12	2,8	6,2	3	3	59
Gmina Oleśnica	1	5	4	0,9	3,6	0	2	8
Jelcz-Laskowice	1	10	9	0,5	4,3	0	4	48
miasto	1	7	6	0,7	4,4	0	1	67
obszar wiejski	0	3	3	0,0	4,0	0	3	11
Miękinia	0	8	8	0,0	4,7	0	2	24
Oborniki Śląskie	2	11	9	1,2	5,4	-	-	44
miasto	2	10	8	2,5	11,0	-	-	76
obszar wiejski	0	1	1	0,0	0,9	-	-	17
Trzebnica	2	14	12	0,9	5,7	0	2	60

miasto	2	12	10	1,6	9,0	0	2	100
obszar wiejski	0	2	2	0,0	1,8	0	0	11
Wisznia Mała	0	2	2	0,0	1,9	0	1	21
Czernica	0	4	4	0,0	2,4	-	-	23
Długołęka	0	11	11	0,0	3,3	0	0	28
Kąty Wrocławskie	1	14	13	0,6	5,5	1	0	46
miasto	1	7	6	2,0	10,0	1	0	123
obszar wiejski	0	7	7	0,0	3,8	0	0	17
Kobierzyce	0	15	15	0,0	6,9	-	-	44
Sobótka	2	5	3	1,6	3,9	2	1	54
miasto	2	4	2	3,0	5,7	2	1	96
obszar wiejski	0	1	1	0,0	1,7	0	0	4
Siechnice	0	12	12	0,0	5,2	-	3	40
miasto	0	7	7	-	8,4	-	2	58
obszar wiejski	0	5	5	-	3,4	-	1	30
Żórawina	0	5	5	0,0	4,5	0	3	34
Wrocław	142	570	428	2,2	8,9	60	25	45
WrOF	162	709	547	1,9	7,6	65	46	51
woj. dolnośląskie	414	1 611	1 197	1,4	5,6	87	210	45
Polska	4 527	21 839	17 312	1,2	5,7	364	2559	45

Źródło: obliczenia na podstawie danych z GUS (2019, 31 grudnia)

W gminach występują sytuacje, kiedy pod jednym adresem znajduje się kilka przychodni – przychodnia podstawowej opieki zdrowotnej i przychodnie specjalistyczne.

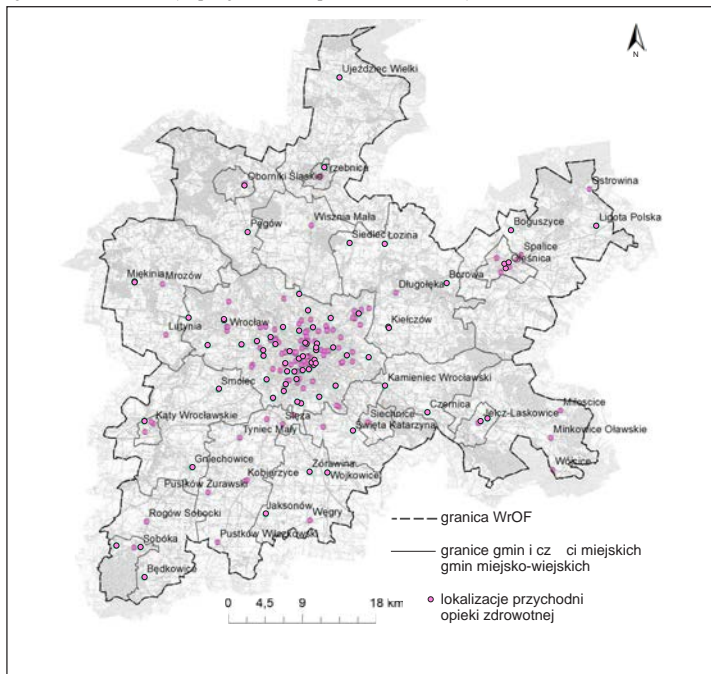
Rozmieszczenie przychodni opieki zdrowotnej na analizowanym obszarze nawiązuje do układu sieci osadniczej (rycina 2).

WYTYCZNE POPRAWY DOSTĘPNOŚCI PRZYCHODNI OPIEKI ZDROWOTNEJ NA ANALIZOWANYM OBSZARZE

Biorąc pod uwagę medianę wskaźnika liczby przychodni na 10 tys. mieszkańców WrOF w 2019 roku (4,7) jako minimalną wartość do zapewnienia, a także prognozowaną liczbę mieszkańców w gminach do 2030 roku, oszacowano orientacyjną liczbę nowych przychodni do utworzenia w gminach z wartością wskaźnika poniżej mediany (tabela 4). Najwięcej przychodni rekomenduje się utworzyć w gminach: Długołęka (8), Czernica (6), Wisznia Mała (4). Łącznie istnieje zapotrzebowanie na co najmniej 31 nowych przychodni. Ich utworzenie przyczyni się do ponadproporcjonalnego wzrostu mediany do 5,2 przy średniej 7,6 do 2030 roku.

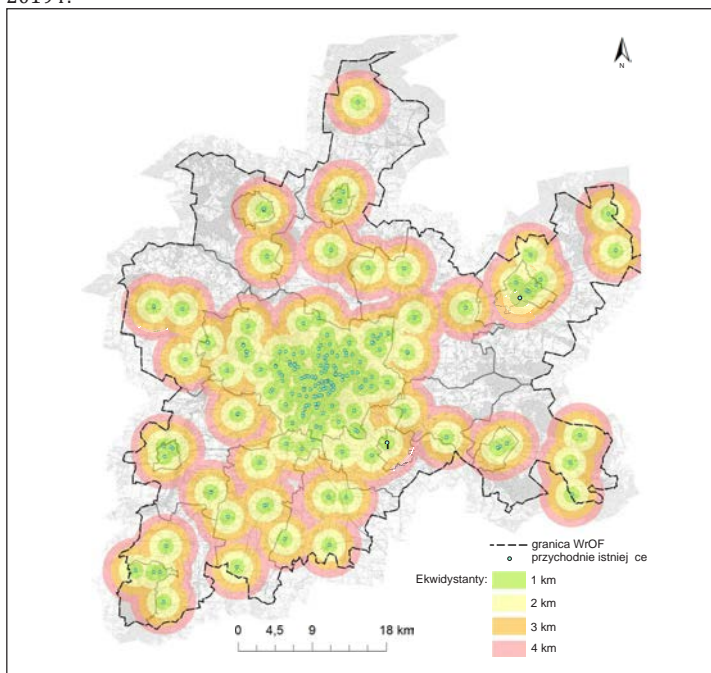
Przychodnie powinny być lokalizowane w nawiązaniu do obszarów nowej zabudowy mieszkaniowej, zarówno zrealizowanej, jak i planowanej na mapach kierunków zagospodarowania przestrzennego stanowiących załączniki do studiów uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego gmin.

Rycina 2. Lokalizacje przychodni opieki zdrowotnej na obszarze WrOF, według stanu na koniec 2019 r.



Źródło: opracowanie na podstawie danych z bazy (NFZ, 2020)

Rycina 3. Dostępność przestrzenna przychodni opieki zdrowotnej na obszarze WrOF, według stanu na koniec 2019 r.



Źródło: opracowanie na podstawie danych z bazy (NFZ, 2020)

Tabela 4. Rekomendowane wskaźniki liczby przychodni w gminach WrOF do 2030 r.

Jednostki administracyjno-terytorialne	Przychodnie w 2019 r. / 10 tys. mieszk. w 2030 r.	Proponowana liczba przychodni w 2030 r., szt.	Nowe przychodnie do 2030 r., szt.	Przychodnie / 10 tys. mieszk. w 2030 r.
Miasto Oleśnica	6,3	23	0	6,3
Gmina Oleśnica	3,4	7	2	4,8
Jelcz-Laskowice	4,3	12	2	5,2
Miękinia	4,3	9	1	4,9
Oborniki Śląskie	5,0	12	1	5,5
Trzebnica	5,6	15	1	6,0
Wisznia Mała	1,7	6	4	5,2
Czernica	2,0	10	6	4,9
Długołęka	2,8	19	8	4,8
Kąty Wrocławskie	4,9	14	0	4,9
Kobierzyce	5,6	16	1	6,0
Sobótka	3,7	7	2	5,2
Siechnice	4,2	14	2	4,9
Żórawina	3,9	6	1	4,7
Wrocław	8,8	570	0	8,8
WrOF	7,3	740	31	7,6

Źródło: opracowanie własne

PODSUMOWANIE

Badania wykazały istotne dysproporcje w rozmieszczeniu przychodni opieki zdrowotnej w gminach WrOF i potrzebę bardziej aktywnej polityki przestrzennej prowadzonej przez samorządy gminne i ich związki wobec lokalizacji usług medycznych. Liczba przychodni w wielu gminach nie jest wystarczająca dla stale rosnącej liczby mieszkańców. Analiza demograficzna wykazała, że zapotrzebowanie na usługi medyczne będzie rosło także na skutek coraz bardziej starzejącego się społeczeństwa.

Proponowane selektywne zwiększenie liczby przychodni jest elementem przeciwdziałania wykluczeniu społecznemu, przyczyni się do zmniejszenia dysproporcji rozwojowych na analizowanym obszarze, do zmniejszenia energochłonności systemów transportowych, do podniesienia poziomu zaspokojenia i stopnia dostępności usług medycznych dla mieszkańców WrOF, zwłaszcza dla seniorów, do realizacji koncepcji rozwoju równomiernego, harmonijnego, zrównoważonego i efektywnego ekonomicznie (*balanced, harmonious, sustainable and effective development*). Usługi medyczne są trudne, a często niemożliwe do świadczenia w formie zdalnej za pomocą środków komunikacji elektronicznej. Zatem konieczność podróży dom–przychodnia, pomimo pandemii koronawirusa i obostrzeń w przemieszczaniu się z tym związanych, będzie nadal istniała.

Przeprowadzone analizy potwierdziły brak spójnej bazy podmiotów leczniczych zarówno publicznych, jak też niepublicznych. Istnieje potrzeba opracowania map podstawowych i specjalistycznych usług medycznych nie tylko na analizowanym obszarze, ale na obszarze całego kraju. Proponowane mapy pozwolą usprawnić proces decyzyjny i określić, jakie działania należy podjąć w celu optymalizacji sieci podmiotów

świadczących usługi medyczne. Na przykład, na podstawie mapy można będzie ustalić, jak dużo takich samych przychodni specjalistycznych czy oddziałów funkcjonuje obok siebie i generuje nadmierne koszty. Z analizy miejsc koncentracji i obszarów bez żadnej przychodni będą wynikały wnioski co do optymalizacji rozmieszczenia przychodni z punktu widzenia potrzeb społeczności lokalnych. Pozwoli to na poprawę dostępności przestrzennej usług medycznych, a także na oferowanie usług medycznych na odpowiednio wysokim poziomie.

Literatura

References

- Agenda Terytorialna Unii Europejskiej 2020. W kierunku sprzyjającej społecznemu włączeniu, inteligentnej i zrównoważonej Europy zróżnicowanych regionów.* (2011). Ministers responsible for Spatial Planning and Territorial Development in the European Union. Gödöllő.
- Fyer, G.E., Drisko, J., Krugman, R.D., Vojir, C.P., Prochazka, A., Miyoshi, T.J., Miller, M.E. (1999). Multi-method Assessment of Access to Primary Medical Care in Rural Colorado. *The Journal of Rural Health*, 15, 113–121.
- GUS. (2017). *Prognoza ludności gmin na lata 2017–2030*. Warszawa.
- GUS. (2019, 31 grudnia). Dane z dziedziny „Ochrona zdrowia, opieka społeczna i świadczenia na rzecz rodziny” w tym „Podmioty ambulatoryjne, stan na 31 XII”. Bank Danych Lokalnych (BDL) GUS. Pozyskano z <https://bdl.stat.gov.pl>
- GUS. (2020, 10 listopada). *Pojęcia stosowane w statystyce publicznej*. Pozyskano z <https://stat.gov.pl/metainformacje/slownik-pojec/pojecia-stosowane-w-statystyce-publicznej/3164,pojecie.html>
- Hansen, W.G. (1959). How accessibility shapes land-use. *Journal of American Institute of Planners*, 25, 73–76.
- Holstein F., Lüer, Ch. (2020, 20 września). *Functional integration as a tool for urban areas to deliver territorial cohesion*. Eurocities. Pozyskano z https://www.europa-nu.nl/id/vkstkqolstyw/agenda/espon_seminar_the_role_of_functional?ctx=vg9pk3qd26zl&tab=1
- Ładysz, J. (2014). Spójność terytorialna Unii Europejskiej a transgraniczny rozwój zintegrowany. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 339, 76–88.
- Małachowski, A., Dąbski, M., Wilk, W. (2020). Accessibility of public services in districts of Warsaw: a comparative study. *Miscellanea Geographica – Regional Studies on Development*, 24(3), 176–182.
- Martens, K., Golub, A. (2012). A Justice-theoretic exploration of accessibility measures. W: K.T. Geurs, K.J. Krizek, A. Reggiani (red.), *Accessibility analysis and transport planning challenges for Europe and North America*. Cheltenham, UK: Edward Elgar, 195–210.
- Ministerstwo Zdrowia. (2015, lipiec). *Policy Paper dla ochrony zdrowia na lata 2014–2020. Krajowe ramy strategiczne*, Warszawa.
- Narodowy Instytut Samorządu Terytorialnego. (2019, 19 listopada). *Powstanie mapa specjalistycznych usług medycznych*. Pozyskano z <https://www.nist.gov.pl/serwis-obywatelsko-samorzadowy/powstanie-mapa-specjalistycznych-uslug-medycznych,1901.html>
- NFZ. (2020, 19 listopada). Zintegrowany Informator Pacjenta, Narodowy Fundusz Zdrowia. Pozyskano z <https://zip.nfz.gov.pl/GSL/GSL/POZ>
- Porozumienie z dnia 9 lipca 2013 r. w sprawie zasad współpracy Stron porozumienia przy programowaniu, wdrażaniu, finansowaniu, ewaluacji, uzgadnianiu wspólnych inwestycji, bieżącej obsłudze i rozliczeniach ZIT WrOF*. Dz.U. Województwa Dolnośląskiego 2013, poz. 4340 z późn. zm.
- Powęska H. (1990). *Dostępność przestrzenna usług medycznych a zachowania medyczne ludności*. Warszawa: PAN. IGiPZ (Biuletyn Informacyjny. Polska Akademia Nauk. Instytut Geografii i Przestrzennego Zagospodarowania, 61).
- Stępnia, M., Wiśniewski, R., Goliszek, S., Marcińczak, S. (2017). *Dostępność przestrzenna do usług publicznych w Polsce*. Warszawa: Polska Akademia Nauk. Instytut Geografii i Przestrzennego Zagospodarowania.

- Strategia Zintegrowanych Inwestycji Terytorialnych Wrocławskiego Obszaru Funkcjonalnego.* (2015, październik). Wrocław. Pozyskano z <https://bip.um.wroc.pl/arttykul/100/19332/strategia-zit-wrof>
- Urząd Miejski Wrocławia. (2020, 20 września). Serwis Zintegrowanych Inwestycji Terytorialnych Wrocławskiego Obszaru Funkcjonalnego. Pozyskano z <https://zitwrof.pl/dowiedz-sie-wiecej-o-programie/dowiedz-sie-wiecej-o-zit-wrof/>
- Urząd Statystyczny we Wrocławiu. (2019). *Uwarunkowania społeczne, gospodarcze i przestrzenne Wrocławskiego Obszaru Funkcjonalnego w 2018 r.*
- Ustawa z dnia 15 kwietnia 2011 r. o działalności leczniczej.* Dz.U. 2020, poz. 295.
- Ustawa z dnia 27 marca 2003 r. o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym.* Dz.U. 2020, poz. 293.
- Ustawa z dnia 8 marca 1990 r. o samorządzie gminnym.* Dz.U. 2020, poz. 713.
- Wiśniewski, S. (2016). Spatial accessibility of hospital healthcare in Łódź voivodeship. *Quaestiones Geographicae*, 35(4), 157–166.

Jerzy Ładysz, dr inż., urbanista i ekonomista, adiunkt, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Wydział Zarządzania, Katedra Nauk o Przedsiębiorstwie. Absolwent Wydziału Gospodarki Narodowej Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu oraz Wydziału Architektury Politechniki Wrocławskiej. Specjalizuje się w modelowaniu i optymalizacji rozmieszczenia obiektów usługowych, prognozowaniu finansowych i ekonomicznych skutków opracowań planistycznych, obszarach funkcjonalnych, transgranicznych powiązaniach funkcjonalnych. Autor publikacji naukowych z zakresu gospodarki przestrzennej i polityki rozwoju. Wykonawca kilku projektów badawczych krajowych i międzynarodowych. Ekspert kilku instytucji krajowych i międzynarodowych, w tym Komisji Europejskiej.

Jerzy Ładysz, PhD Eng., urban planner and economist, assistant professor in the Department of Enterprise Studies of Wrocław University of Economics and Business; graduate of the Faculty of the National Economy of the Wrocław University of Economics and Business and the Faculty of Architecture of the Wrocław University of Science and Technology. He specialises in modelling and optimisation of the location of service facilities, forecasting financial and economic effects of land-use planning studies, functional areas and cross-border functional links. He is an author of academic publications on land management and regional economics, contractor of several national and international research projects, an expert of several national and international institutions, including the European Commission.

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5980-6808>

Adres/address:

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Wydział Zarządzania
Katedra Nauk o Przedsiębiorstwie
ul. Komandorska 118/120
53–345 Wrocław, Polska
e-mail: jerzy.ladysz@ue.wroc.pl

KRZYSZTOF SALA

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

Obecny stan i perspektywy wykorzystania Linii Hutniczej Szerokotorowej w Polsce

Current state and perspectives for using the Broad Gauge Metallurgy Line in Poland

Streszczenie: Transport kolejowy w Polsce odgrywa ważną rolę w gospodarce. Dotyczy to zarówno przewozów pasażerskich, jak również i towarowych. Od lat prowadzi się procesy modernizacyjne zarówno infrastruktury kolejowej, jak i taboru w kolejnictwie. Spośród wielu elementów infrastruktury kolejowej warto poddać analizie wywołującą wiele dyskusji Linie Hutniczą Szerokotorową. Celem niniejszej publikacji jest wykazanie, że Linia Hutnicza Szerokotorowa może posiadać korzystne perspektywy dalszego rozwoju w transporcie międzynarodowym. Hipoteza badawcza opiera się na przesłankach wskazujących istotne znaczenie omawianej linii dla gospodarki. W pracy dokonano omówienia genezy Linii Hutniczej Szerokotorowej w czasach gospodarki centralnie sterowanej. Omówiono także aktualną sytuację gospodarczą spółki zarządzającej omawianą linią kolejową poprzez przedstawienie jej kluczowych wskaźników ekonomicznych. Szczególną uwagę poświęcono scharakteryzowaniu możliwych perspektyw rozwoju Linii Hutniczej Szerokotorowej, biorąc pod uwagę aktualne uwarunkowania ekonomiczne. Artykuł powstał przy wykorzystaniu materiałów zwartych, informacji netograficznych oraz danych statystycznych. Metodę badawczą zastosowaną w publikacji stanowi analiza danych zastanych. Wyniki badań pozytywnie weryfikują postawioną tezę.

Abstract: Rail transport in Poland plays an important role in the economy. This applies to both passenger and freight transport. For years, modernisation processes have been carried out for both the railway infrastructure and the rolling stock in the railway sector. Among the many elements of the railway infrastructure, it is worth analysing the Broad Gauge Metallurgy Line, which prompts numerous discussions. The purpose of this publication is to show that the Broad Gauge Metallurgy Line may have favourable prospects for further development in international transport. The research hypothesis is based on the indicated importance of the discussed line for the economy. The paper discusses the roots of the Broad Gauge Metallurgy Line in the times of centrally-controlled economy. The current economic situation of the company managing the railway line in question was also discussed by presenting its key economic indicators. Particular attention was paid to the possible prospects for the development of the Broad Gauge Metallurgy Line, taking into account the current economic conditions. The article was created with the use of compact materials, netographic information and statistical data. The research method used in the publication is the analysis of existing data. The results of the research positively verify the thesis.

Słowa kluczowe: Cargo; infrastruktura kolejowa; rozwój; transport międzynarodowy

Keywords: Cargo; development; international transport; railway infrastructure

Otrzymano: 9 grudnia 2020

Received: 9 December 2020

Zaakceptowano: 13 lutego 2021

Accepted: 13 February 2021

Sugerowana cytacja/ Suggested citation:

Sala, K. (2021). Obecny stan i perspektywy wykorzystania Linii Hutniczej Szerokotorowej w Polsce. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, 35(1), 85–95. doi: 10.24917/20801653.351.6

WSTĘP

Linia Hutnicza Szerokotorowa to jedna z największych inwestycji okresu PRL. Wykorzystywana intensywnie od początków swojego istnienia, po przemianach ustrojowych zaczęła podlegać wpływom zmiennej koniunktury.

Korzyści wynikające z wykorzystywania transportu kolejowego na dłuższych dystansach bez potrzeby przeładunku wpływają korzystnie na perspektywiczne wykorzystanie LHS w zakresie przewozów towarowych.

Celem niniejszej publikacji jest wykazanie, że LHS posiada korzystne perspektywy dalszego rozwoju w zakresie dalekobieżnego transportu międzynarodowego. W pracy dokonano omówienia początków LHS, jej rozwoju oraz bieżącej sytuacji. Wskazano na jego konkurencyjność w stosunku do innych rodzajów transportu. Hipoteza badawcza opiera się na przesłankach wskazujących istotne znaczenie omawianej linii dla gospodarki.

Artykuł powstał przy wykorzystaniu publikacji zwartych, źródeł internetowych oraz branżowych danych statystycznych. Metodę badawczą zastosowaną w publikacji stanowi analiza danych zastanych. Wyniki badań pozytywnie weryfikują postawioną tezę.

RYS HISTORYCZNY LHS

Linia Hutnicza Szerokotorowa (linia kolejowa nr 65), zwana dawniej Linią Hutniczo-Siarkową (LHS) to niezelektryfikowana, jednotorowa linia kolejowa przebiegająca od kolejowego przejścia granicznego w Hrubieszowie do stacji Sławków Południowy LHS (Ciemnoczułowski, 2009).

Linia kolejowa nr 65 jest najdłuższą szerokotorową linią kolejową w Polsce i jednocześnie w Europie Środkowej. Jej długość od granicy państwa do końcowej stacji towarowej w Sławkowie wynosi około 395 kilometrów. Łączna długość torów na linii wynosi około 524 kilometry. Jest powszechnie uważana za najdalej wysuniętą na zachód Europy linię o rozstawie toru 1520 mm (Malinowski, 2006).

Koncepcja budowy pojawiła się już w latach 20. XX wieku. Jej pierwotnym przeznaczeniem był transport węgla kamiennego wewnątrz terytorium ówczesnej Rzeczypospolitej Polskiej – z polskiej części Górnego Śląska na obszar Wołynia. Innym celem była chęć zagęszczenia sieci kolejowej w południowej części dawnego zaboru rosyjskiego, na którego terytorium infrastruktura kolejowa była bardzo słabo rozwinięta. Ostatecznie inwestycja nie została wówczas zrealizowana i na wiele lat zarzucona (*Linia kolejowa*, 2020).

Kolejny raz impulsem do realizacji pierwotnych pomysłów stał się rozwój przemysłu ciężkiego w Polsce, w tym budowa sztandarowej inwestycji PRL, czyli Huty Katowice (Kunicki, Ławecki, 2018). Brak rodzimych zasobów rudy żelaza wymuszał jej import z ZSRR. Wykorzystywana do tej pory linia kolejowa Medyka–Jaworzno–Szczakowa okazała się niewystarczająca dla potrzeb rosnącego importu surowca. Dodatkowo odmienny rozstaw szyn wymuszał konieczność pracochłonnego i kosztownego przeładunku. Polskie Koleje Państwowe (PKP) stanęły przed wyborem pomiędzy modernizacją istniejącej linii, a budową nowego połączenia kolejowego. Ostatecznie zdecydowano się na drugie rozwiązanie. LHS została wybudowana w latach 1976–1979 wg projektu inż. Józefa Skorupskiego (*Z kart historii LHS – część 1*, 2020).

Linia kolejowa nr 65 obok Centralnej Magistrali Kolejowej była największym przedsięwzięciem kolejowym Polskich Kolei Państwowych w okresie Polskiej Rzeczypospolitej Ludowej (Lijewski, 1986). Posiadała znaczenie strategiczne związane z ewentualnym umożliwieniem szybkiego transportu wojsk i sprzętu z ZSRR na zachód. Od samego początku inwestycja wywoływała jednak skrajne emocje. Jej przeciwnicy wykazywali zagrożenie dla cennych przyrodniczo obszarów Roztoczańskiego Parku Narodowego, Puszczy Sandomierskiej oraz większe uzależnienie polityczno-gospodarcze od wschodniego sąsiada (Eisler, 1992).

Nowa linia charakteryzowała się na całej długości rosyjskim szerokim rozstawem szyn (1520 mm), brakiem elektryfikacji oraz ograniczeniem prędkości do 80 km/h. Jej realizacja umożliwiała wygodny, ciągły transport rudy żelaza, przy jednoczesnej możliwości wywozu krajowego węgla kamiennego i siarki do ZSRR. Zarówno elementy infrastruktury (np. szyny), jak i taboru pochodziły z ZSRR (Domański, Ożóg, 1977).

Budowa linii miała wymiar propagandowy i angażowała, oprócz robotników kolejowych, licznych przedstawicieli wojska, OHP, a także uczniów i studentów. Przy jej realizacji korzystano nierzadko z najnowocześniejszych rozwiązań technicznych. Linia została zaopatrzona także na całej swej długości w terminale przeładunkowe, usprawniające jej wykorzystanie. W celu obniżenia kosztów przedsięwzięcia przyjęto koncepcję budownictwa kolejowego o charakterze zunifikowanym i zintegrowanym. Inwestycja spowodowała rozwój infrastruktury kolejowej w Olkuszu, Hrubieszowie, a także w Zamościu i Sędziszowie. Powstały także nowe miejsca pracy dla mieszkańców terenów tranzytowych (*Z kart historii LHS – część 2...*, 2020).

Niestety nie wszystkie plany udało się zrealizować. Linia do dnia dzisiejszego nie została zelektryfikowana, co stanowi jej największy mankament. Nie zbudowano również obiecywanej obwodnicy Roztoczańskiego Parku Narodowego. Planowane jako obiekty tymczasowe kontenerowe nastawnie przetrwały w dużym stopniu do dziś (Mazur, 2005).

Od 1979 roku zarząd nad linią przejęły, wyodrębnione według terytorialnego podziału specjalnego, Wschodnia i Śląska Dyrekcja Okręgowych Kolei Państwowych, natomiast od roku 1997 zarządzanie LHS przejął Zakład Eksploatacji Linii Hutniczo-Siarkowej (Malinowski, 2011).

Od 1979 roku do końca lat 80. XX wieku linia była intensywnie użytkowana do przewozów towarowych. Sytuacja uległa zmianie na początku lat 90. XX wieku. W związku ze zmianami w polityce gospodarczej transport surowców uległ znaczącemu ograniczeniu. W roku 1994 zaprzestano przewozów siarki. LHS zaczęła przeżywać kryzys przewozowy. Pojawiła się wówczas koncepcja wykorzystywania LHS do przewozów pasażerskich.

Przez całe lata 90. XX wieku LHS była wykorzystywana do dalekobieżnych przewozów pasażerskich do Rosji i na Ukrainę. Początkowo była to trasa Olkusz–Moskwa. W 1993 roku ofertę rozszerzono o trasę Lwów–Zamość Północny i trasę Moskwa–Zamość Północny. W 1994 roku pojawiła się trasa Olkusz–Charków. Od połowy lat 90. XX wieku pociągi jeździły już jednak sporadycznie. Sytuację LHS utrudniały częste zmiany zarządców spółki oraz niesymetryczne jej wykorzystanie (przewaga importu nad eksportem).

Linia LHS nie jest jedyną szerokotorową linią kolejową w Europie Środkowej. Linia kolejowa ŠRT (Užhorod–Haniska pri Košicach) na Słowacji to zelektryfikowane połączenie o podobnych parametrach i znaczeniu jak LHS (Kubáček, 1999). Biorąc jednak pod uwagę możliwości i plany jej dalszej rozbudowy do Wiednia w Austrii, mogłaby stanowić istotną konkurencję dla LSH (*Idea širokorozchodnej trate žije*, 2008).

WSPÓŁCZESNY STAN LHS

Od początków XXI wieku sytuacja Linii Hutniczej Szerokotorowej bywała zmienna. Od 2000 roku w ramach reorganizacji PKP powołano spółkę PKP Linia Hutnicza Szerokotorowa Sp. z o.o. z siedzibą w Zamościu (LHS, 2020). Takie działania miały usprawnić funkcjonowanie LHS i zwiększyć sprawność zarządzania. Nowa spółka pozostaje do dnia dzisiejszego całkowicie w rękach Skarbu Państwa. Podejmowane wcześniej próby prywatyzacji spółki nie zostały sfinalizowane ze względu na sprzeciw związków zawodowych (Malinowski, 2006).

Od 2001 roku ponownie zmienił się charakter użytkowania linii kolejowej LHS. Linia zaczęła mieć na powrót charakter wyłączanie towarowy, obsługując przy tym tylko przewozy międzynarodowe. W celu otrzymania wiarygodnego obrazu kondycji gospodarczej spółki zarządzającej linią kolejową nr 65 należy omówić kluczowe wskaźniki takie jak zatrudnienie, poziom zysków (strat) netto oraz wielkość przewozów (Żukowski, 2010).

Obecnie LHS należy do największych przewoźników towarowych w Polsce, obok PKP Cargo, DB Cargo Polska Lotos Kolej oraz CHL Logistics. Analizę bieżącej sytuacji spółki PKP LHS Sp. z o.o. warto zacząć od przeglądu liczby pracowników. Liczbę pracowników spółki w latach 2004–2018 przedstawia tabela 1. Analiza danych w niej zawartych wskazuje na niewielkie wahania w zakresie liczby osób zatrudnionych w spółce w rozpatrywanym okresie. Zatrudnienie w roku 2018 w porównaniu do 2005 wskazuje na przyrost na poziomie około 13%. Generalnie można uznać, że zatrudnienie w spółce w rozpatrywanym okresie było stabilne.

W następnej kolejności warto wziąć pod uwagę wyniki finansowe omawianej spółki. Dane dotyczące zysku netto PKP LHS Sp. z o.o. w latach 2004–2018 przedstawia rycina 1. Dane zawarte na tej rycinie 1 wskazują na znaczne wahania w zakresie zysków netto osiąganych przez spółkę w omawianym okresie. W przeciwieństwie do zatrudnienia, świadczy to wyraźnie o dużej zmienności sytuacji finansowej firmy. Przyczyn takiego stanu rzeczy należy upatrywać w ogólnej sytuacji gospodarczej w kraju i na świecie.

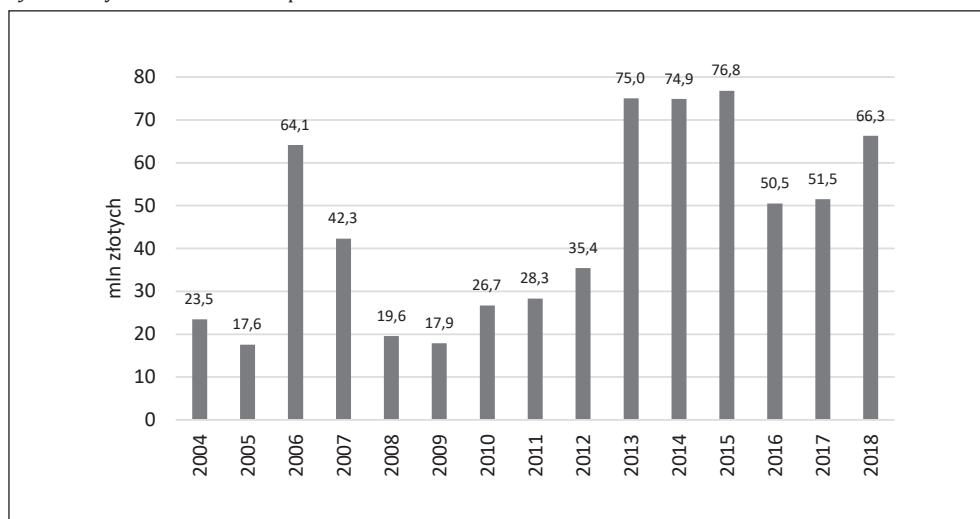
Kolejny wskaźnik warty omówienia stanowi majątek przedsiębiorstwa. Wartość rzeczowych aktywów trwałych PKP LHS Sp. z o.o. prezentuje tabela 2. Analiza danych w niej zawartych wskazuje, że wartość rzeczowych aktywów trwałych spółki PKP LHS wahała się w przedziale pomiędzy około 450 a około 550 mln zł. W omawianym okresie wartość majątku firmy można uznać za stosunkowo stabilną.

Tabela 1. Liczba pracowników PKP LHS Sp. z o.o. w latach 2004–2018

Rok	Liczba pracowników
2004	1186
2005	1165
2006	1247
2007	1237
2008	1265
2009	1219
2010	1263
2011	1270
2012	1283
2013	1247
2014	1292
2015	1263
2016	1307
2017	1283
2018	1314

Źródło: opracowanie własne na podstawie raportów rocznych Grupy PKP

Rycina 1. Zysk netto PKP LHS Sp. z o.o. w latach 2004–2018



Źródło: opracowanie własne na podstawie raportów rocznych Grupy PKP

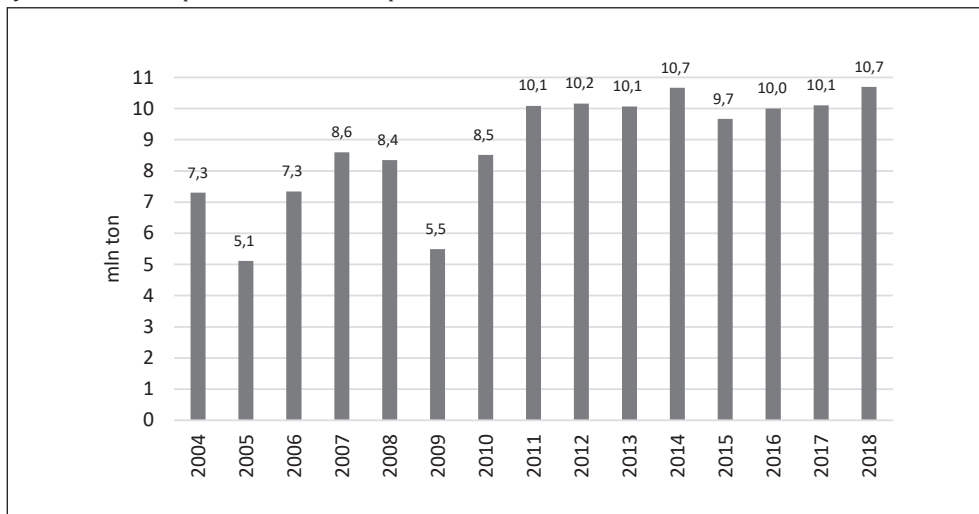
Tabela 2. Wartość rzeczowych aktywów trwałych PKP LHS Sp. z o.o. w latach 2012–2018

Rok	Wartość rzeczowych aktywów trwałych w mln złotych
2012	500,9
2013	510,9
2014	501,3
2015	478,6
2016	450,3
2017	500,6
2018	554,9

Źródło: opracowanie własne na podstawie raportów rocznych Grupy PKP

Analizie warto poddać również wielkość przewozów spółki. Dane dotyczące wielkości przewozów PKP LHS Sp. z o.o. w latach 2004–2018 przedstawia rycina 2.

Rycina 2. Wielkości przewozów PKP LHS Sp. z o.o. w latach 2004–2018



Źródło: opracowanie własne na podstawie raportów rocznych Grupy PKP

Analiza danych zawartych na wykresie 2 pozwala stwierdzić, że wielkości przewozów spółki PKP LHS podlegały wahaniom od 2004 do 2010 roku. Natomiast od 2011 roku utrzymują się na porównywalnym co roku poziomie, co należy uznać za korzystne. Niewątpliwie wpływ na ten stan rzeczy miała sytuacja gospodarcza.

Biorąc pod uwagę strukturę przewożonych przez PKP LHS towarów, największy udział ma w niej ruda żelaza (ponad 50%). Do innych przewożonych towarów należą: węgiel kamienny i brunatny, wyroby petrochemiczne, surowce mineralne oraz drewno.

Kolejny wskaźnik określający znaczenie omawianej spółki stanowi jej rynkowy udział w krajowym rynku przewozów towarowych pod względem udziału w masie towarów i wykonanej pracy przewozowej. Wskaźniki przedstawiono w tabeli 3.

Tabela 3. Udział PKP LHS Sp. z o.o. w krajowym rynku przewozów towarowych w latach 2011–2018

Rok	Przewieziona masa towarów		Wykonana praca przewozowa	
	Udział w rynku w %	Miejsce	Udział w rynku w %	Miejsce
2011	4,05	5	5,99	5
2012	4,39	5	6,82	3
2013	4,32	4	6,62	4
2014	4,66	3	7,06	3
2015	4,30	4	6,24	3
2016	4,48	4	6,58	3
2017	4,28	4	4,20	3
2018	5,69	4	5,69	3

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Departamentu Regulacji Rynku Kolejowego, Wydział Analiz: Przewozy towarowe

Udział spółki PKP LHS w krajowym rynku przewozów towarowych według przewiezionej masy towarów kształtował się w okresie od 2011 do 2018 roku na poziomie około 4–5%, natomiast udział przewoźnika według wykonanej pracy przewozowej wyniósł w analogicznym okresie około 6–7%. Pod względem udziału w krajowym rynku przewozów towarowych omawiana spółka zajmuje od lat czołowe miejsca (spośród 20 największych przewoźników), ustępując m.in. spółkom PKP Cargo czy Lotos Kolej (Lotos Kolej, 2020).

PERSPEKTYWY ROZWOJU LHS

Omawiając perspektywy rozwoju LHS w przyszłości należy wziąć pod uwagę następujące uwarunkowania:

- konieczność modernizacji i unowocześnienia infrastruktury i taboru;
- rozwój kontaktów handlowych wschód-zachód;
- konkurencyjność transportu kolejowego, szczególnie w stosunku do transportu morskiego, lotniczego i drogowego.

Linia Hutnicza Szerokotorowa funkcjonuje ponad 40 lat i nie należy już do najnowocześniejszych. W dalszym ciągu do obsługi składów wykorzystywane są energochłonne i ciężkie lokomotywy spalinowe, podlegające jednak procesom modernizacyjnym. Aby sprostać wymogom nowoczesnego transportu w zakresie szybkości przewozów, bezpieczeństwa, a przede wszystkim optymalizacji kosztów konieczne jest podejmowanie systematycznych nakładów inwestycyjnych.

Z myślą o dalszym rozwoju, w ciągu ostatnich lat PKP LHS zainwestowały ponad 200 mln zł. Łącznie do końca roku 2025 spółka zamierza zainwestować 800 mln zł. Celem tych inwestycji jest zwiększenie przepustowości, poprawa bezpieczeństwa oraz zmniejszenie zużycia paliwa. Władze spółki LHS zapowiedziały również pełną komputeryzację linii do 2024 roku, co wydatnie przyczyni się do usprawnienia jej obsługi (Tracichleb: Do 2024..., 2020).

Poprawie interoperacyjności LHS mogłoby służyć szersze wykorzystanie systemu automatycznej zmiany rozstawu kół z rozstawu szerokotorowego na normalnotorowy i odwrotnie, czyli SUV 2000. Wykorzystanie tego nowatorskiego rozwiązania włączyłoby skutecznie LHS do systemu kolei normalnotorowych Europy i umożliwiło osiągnięcie większych korzyści w skali z przewozów (*Zestaw przestawny...*, 2006).

Poważnie rozważany jest także pomysł wydłużenia linii LHS ze Sławkowa do portów rzecznych w Gliwicach i Kędzierzynie-Koźlu. Takie rozwiązanie umożliwiłoby bezpośredni dostęp do Odrzańskiej Drogi Wodnej, a poprzez nią do dróg wodnych Niemiec i innych krajów zachodnioeuropejskich. Perspektywa transportu kombinowanego (kolejowo-wodnego) bez konieczności korzystania z zatłoczonych dróg kołowych mogłaby znacząco podnieść atrakcyjność linii LHS (Madras, 2019).

Wartym odnotowania jest także fakt powołania 16 czerwca 2020 roku spółki córki PKP LHS – PKP Linia Chełmska Szerokotorowa Sp. z o.o., która ma zarządzać istniejącą linią szerokotorową Dorohusk–Chełm. Może to w przyszłości zaowocować wybudowaniem połączenia szerokotorowego do Włodawy i Zawady a tym samym do istniejącej linii LHS (*O krok bliżej do...*, 2020).

Ważnym wyzwaniem dla przyszłości LHS będzie również elektryfikacja całej linii. Działanie to mogłoby przynieść znaczące korzyści ekonomiczne, jak i ekologiczne. Jej przeprowadzenie będzie jednak uzależnione od wyników analizy opłacalności

zastosowania systemu zasilania rozpowszechnionego w Polsce (3kV prądu stałego) czy też systemu ukraińskiego (2,5KV prądu zmiennego) (Rojek, 2012). Zastosowanie elektryfikacji podniosłoby również konkurencyjność linii w stosunku do słowackiego ŠRT (Clurysek, 2017).

Kolejne perspektywy rozwoju LHS są związane bezpośrednio z realnymi szansami wymiany handlowej z sąsiadami ze wschodu, a także z krajami azjatyckimi. LHS jako najdalej wysunięta na zachód linia szerokotorowa w Europie stwarza możliwości perspektywicznego przewozu w osi wschód–zachód. Poprzez szerokotorowy system kolei ukraińskich posiada bezpośredni dostęp do kolei wszystkich krajów WNP, magistrali transsyberyjskiej oraz do Chin przez Kazachstan (Nowym Jedwabnym Szlakiem). Szeroki tor umożliwia także bezpośredni dostęp bez przeładunków do takich krajów jak Mongolia. Szans na rozwój LHS należałoby upatrywać w intensyfikacji handlu na linii UE–Chiny, a także z krajami WNP.

Ważnym wydarzeniem w historii Linii Hutniczo Szerokotorowej był przyjazd do Polski pociągu kontenerowego z Chin 5 stycznia 2020 roku. Trasę z chińskiego Xi'an do Sławkowa o długości 9477 km skład przebył w ciągu 12 dni (*Pierwszy pociąg z Chin...*, 2020). Pociąg przebył drogę wykorzystując transkaspijską trasę TMTM. Przewożony ładunek został przeładowany na końcowej stacji i dostarczony do finalnych odbiorców. Kolejny skład z Chin przybył do Polski 1 lutego 2020 roku (*Pociąg kontenerowy...*, 2020).

Powyższe wydarzenia dowodzą, że znaczenie LHS nie musi się ograniczać wyłącznie do współpracy z krajami WNP, jak początkowo planowano. Chiny są obecnie największym eksporterem na świecie i jednym z najważniejszych partnerów handlowych krajów Unii Europejskiej. Należy przypuszczać, że przyjazd pierwszych składów z Chin będzie stanowić początek intensyfikacji handlu międzynarodowego z partnerami dalekowschodnimi. Władze spółki LHS planują zintensyfikować ruch do poziomu kilkuset pociągów rocznie. Obecnie jednak, zwłaszcza w sytuacji światowej pandemii, trudno jest prognozować przyszłość LHS w transporcie towarów z Dalekiego Wschodu.

Przyszłość omawianej linii kolejowej należy także rozpatrywać pod względem jej konkurencyjności w stosunku do transportu morskiego, lotniczego, a także drogowego. Porównanie czasu transportu w przypadku wybranych rodzajów środków transportowych z Chin do Polski prezentuje tabela 4.

Tabela 4. Czas transportu w przypadku wybranych środków transportowych z Chin do Polski przy uwzględnieniu procedur celnych i dowozów do odbiorcy

Rodzaj środka transportu	Orientacyjny czas transportu
Lotniczy	4–7 dni
Kolejowy	11–14 dni
Morski	28–49 dni

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Ile trwa import...* (2020)

Dane zawarte w tabeli 4 wskazują, że transport kolejowy może stanowić istotną konkurencję pod względem czasowym w stosunku do transportu morskiego. Kolejnym istotnym czynnikiem, który należy poddać analizie, są koszty transportu zestawione w tabeli 5. Dane wskazują na niewielkie różnice kosztów pomiędzy transportem morskim a kolejowym. Dodatkowo transport morski generuje dodatkowe, znaczące zagrożenia:

- ekologiczne (dla powietrza, wody, brzegów morskich);

Tabela 5. Porównanie kosztów transportu morskiego i kolejowego z Chin do Polski na podstawie trzech rodzajów ładunków

Transport kolejowy	Transport morski
Waga do 1000 kg. Objętość: 4,0 CBM. Miejsce nadania: Shenzhen. Miejsce odbioru: Wrocław. Cena: 755 USD. W tym ubezpieczenie i odprawa	Waga do 1000 kg. Objętość: 4,0 CBM. Miejsce nadania: Shenzhen. Miejsce odbioru: Wrocław. Cena: 695 USD. W tym ubezpieczenie i odprawa (Transport do magazynu dodatkowo 250 USD)
Waga do 3000 kg. Objętość: 9,0 CBM. Miejsce nadania: Shenzhen. Miejsce odbioru: Wrocław. Cena: 1260 USD. W tym ubezpieczenie i odprawa	Waga do 3000 kg. Objętość: 9,0 CBM. Miejsce nadania: Shenzhen. Miejsce odbioru: Wrocław. Cena: 1100 USD. W tym ubezpieczenie i odprawa
Waga do 3000 kg. Objętość: 12,5 CBM. Miejsce nadania: Shenzhen. Miejsce odbioru: Wrocław. Cena: 1565 USD. W tym ubezpieczenie i odprawa	Waga do 3000 kg. Objętość: 12,5 CBM. Miejsce nadania: Shenzhen. Miejsce odbioru: Wrocław. Cena: 1275 USD. W tym ubezpieczenie i odprawa

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Porównanie cen transportu...* (2020).

- zdrowotne i dla życia (dla licznych członków załogi);
- dla ładunków, statków i infrastruktury portowej (katastrofy morskie, kolizje, piractwo morskie itp.).

Transport lotniczy w porównaniu do kolejowego jest zdecydowanie szybszy. Jednak biorąc pod uwagę oddalenie lotnisk od typowych miejsc docelowych, czas transportu ulega wydłużeniu. Ponadto niekorzystne warunki atmosferyczne mogą powodować dodatkowe opóźnienia. Należy także mieć na uwadze wyższe koszty transportu, ograniczone możliwości załadunkowe i konieczność spełnienia kryteriów transportowych przez towar.

Przewaga transportu kolejowego nad drogowym polega przede wszystkim na jego znacznie mniejszej szkodliwości dla środowiska przyrodniczego, większego bezpieczeństwa, a także możliwości odciążenia autostrad i innych dróg od intensywnego ruchu pojazdów ciężarowych.

Omawiając względy ekologiczne warto wspomnieć, że już teraz w niektórych krajach rozpatruje się możliwość elektryfikacji autostrad z myślą o ograniczeniu emisji CO₂ (*Elektryczna autostrada...*, 2019).

Rozwój transportu kolejowego (w tym LHS) może przyczynić się do ograniczenia tego problemu, a także do zmniejszenia zatłoczenia dróg oraz liczby wypadków drogowych.

Do innych zalet LHS, które warunkują jej przyszłość, zaliczyć można:

- możliwość transportu różnego typu ładunków (masowe, drobnicowe, kontenerowe, ponadnormatywne);
- możliwość obniżenia kosztów transportu poprzez intermodalność;
- możliwość prowadzenia najdłuższych pociągów kontenerowych w Europie o długości do 950 m;
- obecność węzła logistycznego w Sławkowie z dostępem do stałych połączeń z wielkimi terminalami załadunkowymi w Gdańsku, Swarzędzu, Maddaloni we Włoszech oraz Schwarzhede w Niemczech;
- lokalizacja wzdłuż przebiegu linii terminali przeładunkowych z możliwością rozładunku różnego rodzaju towarów.

Atrakcyjność położenia i przebiegu LHS, zwłaszcza na terenie Roztocza mogłaby przyczynić się do rozwoju turystycznych przewozów pasażerskich.

ZAKOŃCZENIE

Budowa Linii Hutniczej Szerokotorowej to z pewnością jedno z największych osiągnięć w powojennej historii polskiego kolejnictwa. Niewątpliwie należy wykorzystywać jej bieżący potencjał w zakresie transportu międzynarodowego. Dotyczy to w szczególności połączeń z dalekowschodnimi partnerami, nie zapominając przy tym o współpracy z sąsiadami (Ukraina, Rosja). Jednocześnie warto pamiętać o jej perspektywach rozwoju, dokonując niezbędnych modernizacji. Unowocześnienie omawianej linii (zwłaszcza elektryfikacja), jak również jej ewentualne przedłużenie mogłoby jeszcze bardziej poprawić jej konkurencyjność.

Przyszłość LHS będzie jednak zależeć także od czynników niezależnych bezpośrednio od kolei. Wymienić tutaj należy sytuację polityczno-gospodarczą na świecie (m.in. rozwijanie dobrosąsiedzkich stosunków Polski z sąsiadami ze wschodu oraz kontrahentami z krajów zachodnich) czy rozwój handlu z dalekowschodnimi partnerami (współpraca polskich firm z podmiotami chińskimi). Dotyczy to głównie przewozów towarowych. Służyć temu może intensyfikacja działań lobbujących na rzecz kolei.

Literatura

References

- Ciemnoczułowski, T. (2009). *Szerokim torem LHS*. Łódź: Dom Wydawniczy Księży Młyn.
- Cluryssek, A. (2017, 13 grudnia). Do 2025 roku LHS podwoi inwestycje do wartości 800 milionów złotych. *Kurier Zamojski*. Pozyskano z <https://www.kurierzamojski.pl/do-2025-roku-lhs-podwoi-inwestycje-do-wartosci-800-milionow-zlotych/> (dostęp 20.04.2020).
- Domański, E., Ożóg, Z. (1977). *Lokomotywy spalinowe serii ST44*. Warszawa: Wydawnictwa Komunikacji i Łączności.
- Eisler, J. (1992). *Zarys dziejów politycznych Polski 1944–1989*. Łódź: BGW.
- Elektryczna autostrada startuje w Niemczech*. (2019, 5 sierpnia). Pozyskano z <https://www.dw.com/pl/elektryczna-autostrada-startuje-w-niemczech/a-48653445> (dostęp 02.07.2020).
- Idea širokorozchodnej trate žije*. (2008, 4 kwietnia). Pozyskano z <https://ekonomika.sme.sk/c/3811869/idea-sirokorozchodnej-trate-zije.html> (dostęp 15.03.2020).
- Ile trwa import statkiem, pociągami i samolotem z Chin?* (2020, 10 czerwca). Pozyskano z <https://fullbax.pl/czas-transportu-z-chin/>
- Kubáček, J. (1999). *Dejiny železnic na území Slovenska*. Bratislava: Železnice Slovenskej Republiky.
- Kunicki, K., Ławecki, T. (2018). *Budujemy drugą Polskę. Wielkie inwestycje PRL-u*. Łódź: Dom Wydawniczy Księży Młyn.
- LHS. PKP Linia Hutnicza Szerokotorowa Sp. z o.o. (2020, 5 czerwca). Pozyskano z <https://lhs.com.pl/pl>
- Lijewski, T. (1986). *Geografia transportu Polski*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Linia kolejowa*. (2020, 13 kwietnia). Pozyskano z <http://www.jura-pilica.com/?linia-kolejowa,411>
- Lotos Kolej. (2020, 30 maja). Pozyskano z <https://www.lotoskolej.pl/>
- Madrjas, J. (2019, 30 marca). Pozyskano z <https://www.rynekinfrastruktury.pl/wiadomosci/kolej/szeroki-tor-az-do-portu-srodladowego-byly-minister-ma-wizjonerski-plan-57182.html>
- Malinowski, Ł. (2006). MCL Sławków. *Rynek Kolejowy*, 4.
- Malinowski, Ł. (2011). 10 lat PKP LHS. *Rynek Kolejowy*, 7, 8–11.
- Mazur, A. (2005). 25 lat LHS. *Świat Kolei*, 5.
- O krok bliżej do uruchomienia Linii Chełmskiej Szerokotorowej*. (2020, 17 czerwca). Pozyskano z <https://lhs.com.pl/pl/wydarzenia/521>
- Pierwszy pociąg z Chin dotarł do Polski bez przeladunku na granicy UE. Przejechał Nowym Jedwabnym Szlakiem*. (2020, 4 lutego). Pozyskano z <https://nextgazeta.pl/>

- next/7,151003,25569114,pierwszy-pociag-z-chin-dotarl-do-polski-bez-przeladunku-na-granicy.html#s=BoxOpMT
- PKP. (2020, 2 marca). *Raport finansowy*. Pozyskano z <https://www.pkp.pl/pl/raport-finansowy>
- Pociąg kontenerowy z Chin po LHS*. (2020, 3 lutego). <http://www.lhs.pl/conowego.lhs> (dostęp 10.08.2020).
- Porównanie cen transportu morskiego z kolejowym. Ile kosztuje? Jak długo trwa taki transport?* (2020, 11 sierpnia). Pozyskano z <https://www.mountainbusiness.eu/post/por%C3%B3wnanie-cen-transportu-morskiego-z-kolejowym-ile-kosztuje-jak-d%C5%82ugo-trwa-taki-transport>
- Rojek, A. (2012). *Zasilanie trakcji elektrycznej w systemie prądu stałego 3 kV*. Warszawa: Kolejowa Oficyna Wydawnicza.
- Tracichleb: Do 2024 LHS będzie w pełni skomputeryzowana. (2020, 5 lutego). *Rynek Kolejowy*. Pozyskano z <https://www.rynek-kolejowy.pl/wiadomosci/tracichleb-do-2024-lhs-bedzie-w-peelni-skomputeryzowana-95388.html> (dostęp 23.05.2020).
- Urząd Transportu Kolejowego. (2020, 12 lipca). *Statystyka przewozów towarowych. Kolejowe przewozy towarowe w Polsce. Zestawienie roczne w latach 2000–2019*. Pozyskano z <https://www.utk.gov.pl/pl/raporty-i-analazy/analazy-i-monitoring/statystyka-przewozow-to/15773,Dane-podstawowe.html>
- Z kart historii LHS – część 1*. (2020, 4 kwietnia). Pozyskano z <http://www.lhs.pl/info/historia-cz1>
- Z kart historii LHS – część 2. Trochę teraźniejszości*. (2010, 16 kwietnia). Pozyskano z <http://www.lhs.pl/info/historia-cz2>
- Zestaw przestawny SUW 2000*. (2006, 24 sierpnia). Pozyskano z <http://archive.is/cUIdV> (dostęp 02.02.2020).
- Żukowski, Z. (2010, 17 lutego). *LHS linia szerokotorowa szansą dla polskich przedsiębiorców*. Pozyskano z <https://forsal.pl/nieruchomosci/aktualnosci/artykuly/7660606,lhs-linia-szerokotorowa-szansa-dla-polskich-przedsiębiorcow.html> (dostęp 12.04.2020).

Krzysztof Sala, dr, adiunkt, Uniwersytet Pedagogiczny w Krakowie, Wydział Politologii, Instytut Prawa i Ekonomii, Katedra Przedsiębiorczości i Innowacji Społecznych. Absolwent Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych (specjalność Studia Europejskie) na Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie (studia magisterskie) zakończonych dyplomem, podyplomowych studiów w zakresie zarządzania jakością i ochroną środowiska w Wyższej Szkole Zarządzania i Bankowości w Krakowie oraz Kolegium Zarządzania i Finansów Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, zakończone uzyskaniem tytułu doktora nauk ekonomicznych. Wieloletnie doświadczenie w praktyce gospodarczej na różnych stanowiskach zawodowych, w tym stanowiskach menedżerskich. Doświadczenie w pracy naukowo-dydaktycznej zdobyte na uczelniach publicznych i prywatnych. Udział jako trener w szkoleniach finansowanych z UE w ramach programu „Kapitał Ludzki”. Do głównych obszarów zainteresowań zalicza politykę gospodarczą i turystyczną Polski i Unii Europejskiej, przedsiębiorczość w sektorze małych i średnich firm oraz zarządzanie strategiczne.

Krzysztof Sala, PhD, research assistant, Pedagogical University of Krakow, Institute of Law and Economy, Department of Entrepreneurship and Social Innovation. A graduate of International Economic Relations (specialisation in European Studies) at the Cracow University of Economics (MA degree), post-graduate studies in the field of quality management and environmental protection at the School of Management and Banking in Krakow and the College of Management and Finance School of Economics in Warsaw, leading to a doctoral degree in economic sciences. He has experience in business practice, including on managerial positions, as well as in scientific and teaching work gained at public and private institutions. He participated as a coach in training funded by the EU under the Human Capital Programme. The main areas of interest include economic policy and tourism in Poland and the European Union, entrepreneurship in small and medium-sized businesses, and strategic management.

ORCID: <https://orcid.org/000-0002-7614-9309>

Adres/address:

Uniwersytet Pedagogiczny w Krakowie
Instytut Prawa i Ekonomii
ul. Podchorążych 2
30-084 Kraków
e-mail: krzysztof.sala@up.krakow.pl

KATARZYNA JANCZARSKA-BERGEL

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

Poziom bezpieczeństwa transportu zbiorowego jako jeden z głównych elementów jakości usług transportowych na przykładzie Krakowa

The level of security of public transport as one of the main elements of the quality of transport services based on the example of Krakow (Poland)

Streszczenie: Transport miejski odgrywa coraz większą rolę w funkcjonowaniu dużych aglomeracji. Ogólnodostępny transport publiczny stanowi tani, szybki i bezpieczny środek transportu, umożliwiając przemieszczanie się z jednego miejsca w drugie. Atrakcyjność usługi transportowej zależy od kilku czynników, do których m.in. zalicza się bezpieczeństwo. Dotyczy ono zarówno pasażerów i kierowców będących bezpośrednio narażonych na niebezpieczeństwa związane z transportem. Wysoka jakość usługi ogranicza ryzyko powiązane z podróżowaniem, dając jednocześnie poczucie szeroko rozumianego bezpieczeństwa dla osób z niej korzystających. Celem artykułu jest wskazanie najważniejszych aspektów wpływających na bezpieczeństwo w transporcie publicznym na przykładzie rozwiązań zastosowanych w Miejskim Przedsiębiorstwie Komunikacyjnym w Krakowie wraz z przedstawieniem wyzwań i perspektyw w polskim transporcie zbiorowym.

Abstract: Urban transport is playing a more and more significant role in the functioning of large urban agglomerations. Readily available public transport constitutes a cheap, fast and safe mean of transport, enabling the commuting from one place to another. The attractiveness of transport service depends on a number of factors including, among others, safety. It concerns both passengers and drivers being directly exposed to the perils of transport. High standard of service reduces the risk related with transport, providing at the same time a widely understood sense of safety for people using it. The aim of the article is to indicate the most important aspects influencing safety in public transport, based on the example of the solutions applied in Miejskie Przedsiębiorstwo Komunikacyjne SA w Krakowie (English: Municipal Transport Services Inc of Kraków) along with the presentation of challenges and perspectives of Polish public transport.

Słowa kluczowe: autobus; bezpieczeństwo; tramwaj; transport miejski; transport zbiorowy

Keywords: bus; public transport; safety; tram; urban transport

Otrzymano: 22 grudnia 2020

Received: 22 December 2020

Zaakceptowano: 18 lutego 2021

Accepted: 18 February 2021

Sugerowana cytacja / Suggested citation:

Janczarska-Bergel, K. (2021). Poziom bezpieczeństwa transportu zbiorowego jako jeden z głównych elementów jakości usług transportowych na przykładzie Krakowa. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, 35(1), 96–108. doi: 10.24917/20801653.3517

WSTĘP

Przemieszczanie się z jednego miejsca w drugie stanowi jedną z podstawowych potrzeb człowieka. Dobrze zorganizowany transport zapewnia efektywny przepływ zasobów umożliwiający rozwój gospodarczy danego obszaru. Dojazd do szkół, uczelni czy miejsc pracy to tylko kilka podstawowych potrzeb związanych z codzienną mobilnością. Transport publiczny odgrywa w tym aspekcie coraz większą rolę, jednakże jego atrakcyjność zależy m.in. od: punktualności, częstotliwości, rozbudowanej siatki połączeń, kosztu, rytmiczności, bezpieczeństwa, komfortu, czasu i ilości przesiadek, a także pewności podróży. Problem bezpieczeństwa w transporcie zbiorowym jest istotny, gdyż jego poziom stanowi bezpośrednio o jakości usługi oferowanej przez przewoźnika. W systemach transportowych zagrożenia mogą być powodowane przez trzy główne elementy, jakimi są: człowiek, obiekt techniczny oraz otoczenie zewnętrzne. Siedlecka i Mądziel (2016) definiują bezpieczeństwo w transporcie jako stan niezagrażenia dóbr, w którego skład wchodzi bezpieczeństwo ruchu drogowego. Dotyczy ono uczestników, środków i ładunków transportowych. Jednakże bezpieczeństwo to nie jest związane tylko z kolizjami i wypadkami – wandalizm, kradzież, napad, rozbój czy zagrożenie epidemiologiczne to tylko kilka przykładów zagrożeń, z jakimi jeszcze może spotkać się pasażer w komunikacji miejskiej. Joewono i Kubota (2005) rozszerzają to pojęcie o czynniki psychologiczne, takie jak m.in. odczucie bezpieczeństwa podczas podróży danym środkiem transportu. Badanie zachowań transportowych jest niezwykle ważne, ponieważ wiedza o nich może dostarczyć informacji niezbędnych do podnoszenia poziomu atrakcyjności i konkurencyjności transportu zbiorowego. Porównanie oczekiwań potencjalnego pasażera w stosunku do aktualnie oferowanej usługi przewozowej może pomóc w ujawnieniu mocnych i słabych stron komunikacji publicznej (związanych również z bezpieczeństwem) (Ciastoń-Ciulkin, Nosal, 2014). Należy jednak zaznaczyć, że za bezpieczny transport odpowiedzialny jest nie tylko przewoźnik czy pracownik kierujący bezpośrednio pojazdem, ale i inni uczestnicy ruchu drogowego. Celem artykułu jest przedstawienie najważniejszych rozwiązań mających wpływ na bezpieczeństwo w transporcie publicznym na przykładzie Krakowa. W opracowaniu zastosowano analizę studium przypadku Miejskiego Przedsiębiorstwa Komunikacyjnego SA w Krakowie, opartej na analizie literatury przedmiotu oraz wiedzy własnej autora.

PRZEGLĄD LITERATURY

Zagadnienie bezpieczeństwa w transporcie zbiorowym jest szeroko omawiane w literaturze polskiej i zagranicznej. Dla przykładu Strzelczyk (2017) zajęła się oceną jakości częstochowskiego taboru publicznego również w aspekcie bezpieczeństwa. Wykorzystała do tego metodę badań jakościowych (desk research) oraz ilościowych (sondaż diagnostyczny). Michalski (2017) zbadał skuteczność zaawansowanych technologii w poprawie bezpieczeństwa zastosowanych w rzeszowskim transporcie autobusowym. Przeanalizował w tym celu wypadki, kolizje i awarie układów autobusów w latach 2013–2016. Z kolei Tubis, Poskart i Rydlewski (2018) opracowali ocenę ryzyka

podróżowania transportem publicznym we Wrocławiu. W artykule zaprezentowali wyniki badań ankietowych przeprowadzonych wśród wrocławskich pasażerów transportu miejskiego. Z zagranicznego piśmiennictwa warto wspomnieć o Joewono i Kubocie (2005) badających transport zbiorowy krajów rozwijających się. Autorzy skupili się na analizie czynnikowej obejmującej postrzeganie różnych uczestników ruchu drogowego. Beecroft i Pangbourne (2015) skoncentrowali się na roli informacji pasażerskiej w bezpieczeństwie podróżowania transportem miejskim. Kwestia bezpieczeństwa publicznego została zaprezentowana za pomocą analizy SWOT oraz wywiadu eksperckiego.

BEZPIECZEŃSTWO TRANSPORTU DROGOWEGO W UNII EUROPEJSKIEJ

Transport i związana z nim mobilność stanowi ważny element gospodarki nie tylko Polski, ale i całej Europy. Jako sektor o zasięgu globalnym, wymaga stałej współpracy międzynarodowej również w odniesieniu do bezpieczeństwa. Efektywny transport jest również bardzo ważny dla utrzymania dobrobytu Unii Europejskiej, której państwem członkowskim jest również Polska. Od czasu wydania przez Unię Europejską Białej Księgi Transportu w 2001 roku, udało się wiele poprawić i osiągnąć. Dokonano otwarcia rynku usług transportu drogowego, lotniczego i kolejowego oraz zwiększono poziom bezpieczeństwa we wszystkich środkach transportu. Kontynuacją tego zamysłu jest kolejny dokument wydany przez Komisję Europejską w 2011 roku pod nazwą *Plan utworzenia jednolitego europejskiego obszaru transportu – dążenie do osiągnięcia konkurencyjnego i zasobooszczędnego transportu*. Plan ten zawiera perspektywę rozwoju europejskiego systemu transportowego do 2050 roku. Podkreśla znaczenie transportu dla rozwoju gospodarczego Unii Europejskiej oraz zawiera nowe idee, odnoszące się przede wszystkim do zrównoważonego rozwoju. Akcentuje konieczność zwiększenia udziału transportu publicznego jako czynnika wpływającego na zmniejszenie emisji zanieczyszczeń oraz ograniczenia wypadków drogowych. Biała księga przedstawia cztery podstawowe elementy, które muszą zaistnieć, aby ukształtować skuteczny i bezpieczny transport:

- nowoczesna infrastruktura drogowa (finansowanie i inteligentne opłaty);
- eliminacja barier pomiędzy różnymi środkami transportu (krajowymi i europejskimi);
- nowoczesne technologie i innowacje na przyszłość – wspieranie międzynarodowych badań i wzorców mobilności;
- wymiar zewnętrzny związany ze współpracą międzynarodowych organizacji i państw sąsiadujących z Unią Europejską.

Najważniejsze z rozwiązań odnoszących się do bezpieczeństwa to: ochrona w transporcie drogowym, wysoki stopień bezpieczeństwa pasażera oraz wyeliminowanie wypadków śmiertelnych (Dyr, 2011).

W 2010 roku Komisja Europejska podjęła również program odnoszący się do bezpieczeństwa drogowego w latach 2011–2020. Jako główny cel wskazano wzrost poziomu bezpieczeństwa drogowego w Unii Europejskiej. Skupiono się przede wszystkim na zmniejszeniu o połowę liczbę ofiar śmiertelnych do końca 2020 roku. Wyszczególniono najważniejsze działania zmierzające do zrealizowania tego założenia:

- poprawę bezpieczeństwa infrastruktury drogowej (lepszej jakości drogi i tunele);
- edukację oraz szkolenia uczestników ruchu drogowego – zwłaszcza kursantów ubiegających się o prawo jazdy i instruktorów nauki jazdy;

- lepszy system egzekwowania przepisów ruchu drogowego;
- zwiększenie bezpieczeństwa środków transportu;
- wspieranie innowacyjności w zakresie poprawy bezpieczeństwa w transporcie (Raczyńska-Buława, 2016).

BEZPIECZEŃSTWO TRANSPORTU DROGOWEGO W POLSCE

W 2015 roku opracowano Program Bezpieczny Transport, realizowany w ramach inicjatywy o nazwie *Odpowiedzialny Transport 2014–2020*. Jest to odpowiedź na przedstawioną przez ONZ „Dekadę na Rzecz Bezpieczeństwa Ruchu Drogowego” na lata 2011–2020. W ramach programu zaprezentowano platformę służącą do współpracy pomiędzy organizacjami pozarządowymi, administracją rządową i samorządową oraz instytucjami naukowymi. Wzajemne wsparcie daje możliwość monitorowania stanu bezpieczeństwa w Polsce i zaobserwowania najważniejszych czynników mogących wpływać na jego poziom. Następnym tych działań jest wprowadzenie właściwych praktyk, innowacyjnych technologii i szeroko pojętej edukacji w sektorze transportowym.

Kolejnym ważnym dokumentem odnoszącym się do bezpieczeństwa komunikacyjnego jest, wydany przez Krajową Radę Bezpieczeństwa Ruchu Drogowego, Narodowy Program Bezpieczeństwa Ruchu Drogowego na lata 2013–2020. Dotyczy on zmniejszenia o 50% liczby ofiar śmiertelnych na polskich drogach. Odnosi się on zwłaszcza do tzw. „niechronionych uczestników ruchu” tj. rowerzystów, pieszych i dzieci. Jako podstawowe problemy związane z bezpieczeństwem w ruchu drogowym program wymienia niedostateczną jakość infrastruktury drogowej, niewłaściwe zachowania komunikacyjne wszystkich uczestników ruchu oraz nieefektywny system zarządzający bezpieczeństwem na drogach. Głównym hasłem akcji jest tzw. „wizja zero” odnosząca się do całkowitego wyeliminowania ofiar śmiertelnych. Dodatkowo podjęto tematykę bezpiecznych pojazdów, ograniczeń prędkości i poprawy jakości systemu pomocy medycznej w Polsce. Wdrożenie i ewaluacja programu jest możliwa dzięki zastosowaniu ciągłego monitoringu i oceny działań podjętych do osiągnięcia zamierzonych celów. W celu kontroli ustalono roczne i okresowe sprawozdania prezentujące ocenę efektywności realizowanych rozwiązań.

Wszelkie prawa i obowiązki pasażera w transporcie publicznym zapisane są w Karcie Praw Pasażera. Gwarantuje ona bezpieczny przewóz z jednego miejsca w drugie w danym terminie, w warunkach wysokiej jakości wykonania usługi. Bezpieczeństwo to odnosi się nie tylko do wypadków komunikacyjnych, ale i innych zdarzeń losowych takich jak: kradzież, rozbój, pobicie czy napad. Karta zawiera określone prawa i obowiązki pasażera i przewoźnika mające na celu wyeliminowanie negatywnych aspektów związanych z podróżą. Jednakże dokument ten jest bardzo ogólny i w niektórych przypadkach niejednoznaczny, co wymaga uporządkowania i poprawy. Każde miasto w Polsce, posiadające system transportu miejskiego, ma inny regulamin przewozu i przepisy porządkowe. Wymaga to w przyszłości pochylenia się nad próbą ujednoczenia i sprecyzowania zapisów praw pasażera w Polsce (Starowicz, 2016).

ZAGROŻENIA BEZPIECZEŃSTWA W TRANSPORCIE PUBLICZNYM

Bezpieczeństwo w transporcie publicznym powinno mieć charakter priorytetowy. Zwiększanie jego poziomu wymaga wielu zmian i interwencji w różnych aspektach

polityki publicznej. Jednakże powodzenie działań zmierzających do poprawy bezpieczeństwa wymaga wiedzy na temat czynników wpływających na zagrożenie w transporcie zbiorowym.

Największy wpływ na bezpieczeństwo w transporcie publicznym ma przede wszystkim:

- niewłaściwe zachowania komunikacyjne (kierowców, pasażerów czy pieszych);
- niedostateczny stan techniczny taboru;
- braki w infrastrukturze transportowej w postaci m.in. niewystarczającej liczby wysepek i przejść dla pieszych;
- słaba jakość i działanie informacji pasażerskiej oraz monitoringu;
- niepoprawne sterowanie ruchem;
- nieodpowiednia organizacja punktów przesiadkowych oraz przystanków (Zamkowska, Mężyk, 2014).

Ponadto można wyróżnić negatywne zachowania ludzi, które w znacznym stopniu wpływają na poczucie bezpieczeństwa pasażerów w transporcie zbiorowym, są to m.in.: kradzieże, rozboje, napady, pobicia oraz aktualna współcześnie obawa o zdrowie (pandemia). Zarządzanie ryzykiem transportowym (zwłaszcza w transporcie miejskim) jest jednym z najważniejszych wyzwań dla dużych miast. Coraz częściej organizowana jest współpraca pomiędzy strażą pożarną, policją, pogotowiem ratunkowym, strażą miejską, zarządem transportu publicznego oraz centrum zarządzania kryzysowego. Na obszarach silnie zurbanizowanych duże znaczenie również ma dobrze rozwinięty monitoring bezpieczeństwa, rozwój i odnowa infrastruktury oraz działania edukacyjne na rzecz bezpiecznej podróży. Programy edukacyjne powinny być skierowane nie tylko do podróżnych, ale i również obejmować swoim zasięgiem kierowców, motorniczych, pracowników związanych z organizacją ruchu i zarządzaniem transportem. W przypadku infrastruktury drogowej, organizator powinien skupić się przede wszystkim na:

- tworzeniu wydzielonych pasów ruchu dla transportu zbiorowego (buspasy czy torowiska wydzielone);
- bezpieczeństwie na węzłach przesiadkowych i przystankach w postaci bezpiecznych przejść, wyróżnionych odpowiednim kolorem krawędzi peronów przystankowych, monitoringu i systemów łączności;
- sygnalizacji zapewniającej priorytet przejazdu dla pojazdów transportu zbiorowego;
- użytkowaniu taboru nowoczesnego, mało awaryjnego, dostosowanego do przewozu osób niepełnosprawnych, wyposażonych w awaryjne systemy przeciwpożarowe i otwierania drzwi oraz sprawny system monitoringu (Kołodziejski, Wyszomirski, 2012).

Efektom wypadków i zagrożeń w komunikacji miejskiej mogą być straty materialne, w zdrowiu i w życiu. Wiążą się one z ogromnymi wydatkami na odszkodowania, leczenie i rehabilitację. Pośrednio w przypadku inwalidztwa występuje dodatkowy problem dla przedsiębiorstw związany z kosztami rekrutacji i szkolenia. Straty związane z przedwczesnym zgonem, inwalidztwem czy zwolnieniem chorobowym z pracy często przewyższają budżetowe wydatki państwa na pomoc społeczną oraz opiekę medyczną (Łukasik, Bril, Bril, 2013).

BEZPIECZEŃSTWO SANITARNO-EPIDEMIOLOGICZNE W TRANSPORCIE ZBIOROWYM

Bardzo ważne współcześnie jest również bezpieczeństwo związane z zagrożeniem sanitarno-epidemiologicznym podczas pandemii SARS-CoV2 w Polsce. Główny Inspektorat Sanitarny i Minister Zdrowia wydał zasady korzystania z transportu publicznego wystosowane zarówno do pasażerów, jak i prowadzących pojazdy oraz przedsiębiorstwa świadczącego usługi transportowe. Jako najważniejsze z nich można wymienić następujące reguły:

- obowiązek zasłaniania ust i nosa oraz zachowania bezpiecznego odstępu od innych pasażerów;
- kierujący może wyprosić osobę, która nie stosuje się do obowiązku zasłaniania ust i nosa;
- prowadzący na każdym przystanku zobowiązany jest do otwierania drzwi i zamykania w sposób automatyczny tak, aby pasażerowie nie musieli dotykać przycisków do tego przeznaczonych (tylko w przypadku, jeśli pojazd wyposażony jest w taką funkcję);
- ograniczenie liczby przewożonych osób w pojeździe – na dzień 24 sierpnia 2020 roku 50% miejsc siedzących lub 30% wszystkich (łącznie ze stojącymi);
- polecenie regularnego mycia i ozonowania pojazdów po zakończeniu pracy na linii;
- wyposażenie pojazdów w informację dla pasażerów o obowiązku zasłaniania ust i nosa;
- w sytuacji zagrożenia biologicznego (np. przewożenie osoby zarażonej) pojazd ma zostać wycofany z użytkowania aż do czasu pełnej dezynfekcji i ozonowania.

Ocena bezpieczeństwa transportu publicznego jest bardzo trudnym i złożonym zagadnieniem – to nie tylko wypadki, ale i również wiele innych czynników wpływających na jego poczucie komfortu podczas podróżowania. Zagrożenia w transporcie miejskim mogą zmieniać się dynamicznie, tak jak w przypadku zagrożenia pandemią. W krótkim czasie przewoźnicy musieli przeszkolić personel i dostosować pojazdy do szybko zmieniającej się sytuacji. Nie było to proste ze względu na dotychczasowe skupienie wszelkich akcji, w ramach zapewnienia bezpieczeństwa, przede wszystkim na ograniczaniu ofiar śmiertelnych w wypadkach komunikacyjnych.

DZIAŁANIA MIEJSKIEGO PRZEDSIĘBIORSTWA KOMUNIKACYJNEGO SA W KRAKOWIE WPŁYWAJĄCE NA BEZPIECZEŃSTWO W TRANSPORCIE MIEJSKIM

MPK w Krakowie jest jednym z dwóch przedsiębiorstw świadczących usługi przewozowe dla krakowian. Od 2008 roku drugim przewoźnikiem jest firma Mobilis, wyłoniona na podstawie przetargu ogłoszonego na obsługę trzech linii miejskich. Kolejna umowa z miastem dotyczyła już 12 z 67 linii miejskich na okres od 2014 do 2024 roku. Ponad 80% wszystkich linii autobusowych obsługiwane jest przez głównego wykonawcę usług przewozowych w Krakowie jakim jest MPK SA. Nadrzędnym zadaniem MPK jest organizacja oraz realizowanie usług przewozowych w ramach miejskiego transportu drogowego. W Krakowie zlokalizowanych jest 5 zajezdni – dwie tramwajowe i trzy autobusowe, wyposażone łącznie w 295 tramwajów i 574 autobusy. Obsługują one

linie miejskie (tramwaje i autobusy), aglomeracyjne (autobusy) oraz nocne (podczas pandemii tylko linie autobusowe, tramwajowe zostały zawieszony). MPK prowadzi działalność na podstawie „Umowy na świadczenie usług komunikacji miejskiej w Krakowie w zakresie przewozów tramwajowych, autobusowych i usług wspomagających”. Jest to dokument określający wymagania użytkowo-techniczne dla taboru, jakim prosperuje przedsiębiorstwo. Są to m.in.: regulacje dotyczące ogrzewania, klimatyzacji, wyglądu pojazdu oraz rodzaju zastosowanej podłogi. W umowie znajduje się również zapis dotyczący wieku użytkowanego taboru, którego średnia nie powinna przekroczyć 10 lat. W 2017 roku tabor MPK przewiózł 402 mln pasażerów na trasie o długości ponad 34 mln kilometrów (Janczarska-Bergel, 2020). Od 2006 roku model zarządzania lokalnym transportem w Krakowie opiera się o długoterminową umowę o świadczenie usług przewozowych przez MPK oraz działania na rzecz zwiększenia udziału sektora prywatnego (do 15%) dotyczące przejęcia części usług autobusowych na terenie Gminy Miejskiej Kraków. Jednostkami miejskimi pełniącymi funkcję organizatora transportu publicznego w Krakowie są: Zarząd Dróg Miasta Krakowa, Zarząd Zieleni Miejskiej oraz Zarząd Transportu Publicznego (do 2018 roku Zarząd Infrastruktury Komunalnej i Transportu w Krakowie).

Miejskie Przedsiębiorstwo Komunikacyjne od lat prowadzi politykę transportową w myśl idei zrównoważonego rozwoju. Podejmowanych w tym celu jest wiele akcji i rozwiązań wpływających na jakość usługi transportowej. Jednym z zadań MPK jest troska o bezpieczeństwo pasażerów korzystających z transportu miejskiego, co niejako wymusza na przedsiębiorstwie wdrażanie nowych strategii związanych z bezpieczną podróżą.

Działania na rzecz bezpieczeństwa w MPK można podzielić na 3 kategorie: stały monitoring, zapobieganie zagrożeniu sanitarno-epidemiologicznemu, współpraca na rzecz ochrony zdrowia i mienia.

Staly monitoring. Kontrola pojazdów oraz infrastruktury związanej z transportem publicznym odbywa się za pomocą monitoringu. Tramwaje i autobusy wyposażone są w system kamer przekazujący obraz bezpośrednio do Głównej Dyspozytorni Ruchu w czasie rzeczywistym (fotografia 1). Zapisany materiał można w późniejszym czasie odczytać ze specjalnie do tego wykorzystywanych twardych dysków. Jest to często pomocne w przypadku wniosków policji zgłaszanych do MPK o zabezpieczenie nagrania monitoringu z wydarzeń mających miejsce zarówno w pojeździe jak i poza nim. Mogą one dotyczyć np. kradzieży, napadów czy kolizji.

Prowadzący za pomocą monitoringu ma możliwość podglądu sytuacji w pojeździe podczas jazdy, co może być bardzo pomocne w autobusach przegubowych (ograniczona widoczność przestrzeni pasażerskiej z kabiny). W tym przypadku kierujący może wybrać jedną lub kilka kamer monitorujących cały obszar wnętrza pojazdu.

Poza taborem w kamery wyposażone są tzw. „krańcówki” tramwajowe i autobusowe (miejsca początku i końca realizowanego kursu), punkty sprzedaży biletów oraz skrzyżowania. MPK korzysta również ze specjalnych obrotowych kamer, które umożliwiają dyspozytorowi ruchu oglądanie danego skrzyżowania z każdej perspektywy, co tym samym daje więcej informacji odnośnie do ewentualnego zdarzenia mającego tam miejsce. Tego typu kamery zlokalizowane są w rejonie pierwszej obwodnicy m.in. przy Teatrze Bagatela, Teatrze im. J. Słowackiego (Dworzec Główny) oraz przy Poczcie Główny.

Wszystkie pojazdy na bieżąco monitorowane są przez pracowników Głównej Dyspozytorni Ruchu. Dyspozytorzy mają podgląd nie tylko na kamery zainstalowane w taborze, ale za pomocą programu TTSS (Traffic Tram Supervision System) są w stanie ustalić dokładną lokalizację tramwaju czy autobusu w mieście (fotografia 2).

Lokalizator wyposażony jest również w funkcję rejestrowania opóźnień lub nadspieszeń w stosunku do odjazdu rozkładowego na danej linii. Pracownik GDR ma również możliwość wizji i podsłuchu kabiny prowadzącego w przypadku sytuacji nagłej i kryzysowej. Odbywa się to dzięki wciśnięciu czerwonego guzika „Napad” zainstalowanego w różnych miejscach w zależności od pojazdu. Takie zgłoszenie wyróżnione jaskrawym kolorem realizowane jest w pierwszej kolejności, nawet bez konieczności odebrania wywołania przez kierowcę. Daje to możliwość szybkiej interwencji również w przypadku, kiedy zgłaszający jest nieprzytomny lub nie ma możliwości odbioru połączenia radiotelefonicznego (fotografia 3). MPK działając w myśl idei zrównoważonego rozwoju prowadzi systematyczną wymianę starych pojazdów (nie spełniających norm europejskich) na nowoczesny, bezpieczny i ekologiczny tabor. Jest zobligowane umową na świadczenie usług transportu miejskiego w Krakowie w zakresie przewozów tramwajowych, autobusowych i usług wspomagających do wysokiego standardu taboru o średniej wieku wynoszącej maksymalnie 10 lat. Zmniejsza to ryzyko awarii pojazdu, która w pośredni sposób może przyczynić się do kolizji lub wypadku. Ponadto, prawie wszystkie tramwaje i autobusy wyposażone są w kamerę toru ruchu (z przodu w kabinie prowadzącego) i monitoring przestrzeni pasażerskiej (poza kilkoma typami tramwajów jak 105Na czy E1+C3).

Fotografia 1. Bezpośredni podgląd monitoringu z autobusu



Źródło: fotografia autorki

Fotografia 2. System lokalizacji pojazdów w krakowskim MPK



Źródło: fotografia autorki

Fotografia 3. System szybkiego reagowania „Napad” w MPK Kraków



Źródło: fotografia autorki

Warto zaznaczyć, że w trosce o bezpieczeństwo pasażerów każdy prowadzący przed wyjazdem na linię sprawdzany jest przez dyspozytora na zawartość alkoholu w wydychanym powietrzu. W przypadku wykrycia nieprawidłowości w tym względzie kierujący bezwzględnie nie jest dopuszczany do podjęcia pracy. Podobnie Nadzór Ruchu MPK rutynowo używa narkotestu, w celu wyeliminowania zagrożenia związanego z zażywaniem substancji psychoaktywnych;

Zapobieganie zagrożeniu sanitarno-epidemiologicznemu. Przedsiębiorstwo podejmuje również wiele działań w związku z zachowaniem bezpieczeństwa podczas pandemii COVID-19. Każdy pojazd po zakończeniu pracy na linii jest dezynfekowany, podobnie jak zajezdnie, poczekalnie i punkty kontroli ruchu. Zgodnie z wytycznymi Sanepidu kierujący są zobligowani do otwierania drzwi z wymuszenia na każdym przystanku (ograniczenie dotykania przycisków) oraz wyłączania klimatyzacji i wietrzenia wozów po zakończeniu kursu. Pracownicy wyposażeni są w rękawiczki, maseczki i płyny dezynfekujące oraz każdorazowo przed podjęciem pracy mają sprawdzaną temperaturę (podwyższona dyskwalifikuje podjęcie pracy). Ponadto kierowcy i motorniczy są chronieni przez specjalne strefy bezpieczeństwa oddzielające kabinę od przestrzeni pasażerskiej (fotografia 4).

W przypadku dużej frekwencji pasażerów na danej linii, aby dostosować się do limitu osób w pojazdach, pracownicy GDR po konsultacji z kierującym włączają rezerwy, których zadaniem jest przejęcie części podróżujących;

Współpraca na rzecz ochrony zdrowia i mienia. Dbałość o bezpieczeństwo to także działania zapobiegające zagrożeniu życia lub zdrowia podróżujących komunikacją

Fotografia 4. Wydzielona strefa bezpieczeństwa w pojazdach MPK w Krakowie



Źródło: fotografia autorki

miejską. MPK na co dzień współpracuje ze strażą miejską i policją, z którymi przeprowadza różne programy prewencyjne. Dla przykładu można wskazać akcję „Bezpieczny powrót” skierowaną głównie do pasażerów przemieszczających się komunikacją nocną. Wszelkie zachowania zagrażające bezpieczeństwu lub komfortowi podróżowania są natychmiastowo likwidowane. Dotyczą one zwłaszcza palenia papierosów, spożywania alkoholu czy zakłócania porządku publicznego w pojeździe. W pojazdach wyposażonych w monitory reklamowe przewoźnik emituje również filmy krótkometrażowe dotyczące m.in. wyboru bezpiecznego przejścia w miejscu wyznaczonym (skierowanego zarówno do pieszych, jak i kierowców) oraz niebezpieczeństw związanych z użytkowaniem na ulicy telefonu komórkowego. Profilaktycznie w szkołach prowadzone są również zajęcia na temat przepisów ruchu drogowego i właściwego zachowania podczas korzystania z różnych środków transportu. Kilka lat temu ośrodek szkolenia kierowców i motorniczych umożliwił lokalnym przedstawicielom mediów i policji samodzielne przetestowanie hamowania tramwajem, aby uzmysłowić, jak długą drogę pokonuje pojazd szynowy przed zatrzymaniem.

Jako elementy wymagające poprawy należy wymienić: otwarte kabiny w autobusach (zagrożenie zwłaszcza w komunikacji nocnej), brak lewego lusterka w tramwaju (utrudniające oszacowanie odległości od wymijanego pojazdu oraz brak czujników ruchu w taborze tramwajowym 105Na (zagrożenie przytrzaśnięcia drzwiami).

ZAKOŃCZENIE

Zapewnienie bezpieczeństwa w transporcie miejskim jest bardzo trudnym i złożonym zadaniem. Jego rozwiązanie wymaga działań wielowymiarowych, angażujących równocześnie wiele podmiotów związanych z organizacją oferty przewozowej. Troska o bezpieczeństwo podróżujących powinna mieć charakter priorytetowy, czyniąc transport zbiorowy atrakcyjniejszym od indywidualnego. Bezpieczeństwo w transporcie jest bardzo szerokim pojęciem, odnoszącym się nie tylko do samego procesu przemieszczania i związanych z nim wypadków czy kolizji, ale również do całego otoczenia, w którego skład wchodzi elementy zagrażające w jakikolwiek sposób człowiekowi. Mogą być to kradzieże, rozboje czy pobicia (w pojeździe, ale i również podczas oczekiwania na środek transportu na przystanku), zagrożenia sanitarno-epidemiologiczne. Należy monitorować poziom bezpieczeństwa zapewnianego pasażerom w komunikacji miejskiej i diagnozować obszary wymagające poprawy. Inwestowanie w systemy bezpieczeństwa, kampanie społeczne oraz szkolenia pracowników podnoszą konkurencyjność oraz jakość usługi, jaką jest transport publiczny. Tylko wykwalifikowany personel może sprawnie zarządzać bezpieczeństwem w komunikacji miejskiej, gdzie często wiedza i szybkość reakcji mogą mieć kluczowe znaczenie dla opanowania zagrożenia. Działania Miejskiego Przedsiębiorstwa Komunikacyjnego w Krakowie wpływają na jakość usługi przewozowej. Inwestowanie w nowoczesne systemy bezpieczeństwa czynią podróż bardziej atrakcyjną w oczach pasażera. Bezpieczeństwo podróżowania jest jednym z podstawowych oczekiwań klienta poza sprawnością, rozbudowaną siatką połączeń, punktualnością czy niskimi kosztami przejazdu. Akcje prewencyjne, monitoring oraz szybkie reagowanie na akty wandalizmu są postrzegane jako troska o zdrowie i życie pasażerów. Należy jednak zaznaczyć, że bezpieczny transport zależy od współpracy różnych podmiotów. Bez wsparcia służb porządkowych, pasażerów stosujących się do regulaminu przewozowego oraz inwestycji ze strony przewoźnika, organizacja

bezpiecznego transportu nie jest możliwa. Podsumowując, jako najważniejsze działania MPK na rzecz bezpieczeństwa należy wymienić:

- odpowiedni wiek i stan techniczny użytkowanego taboru;
- wysoko wykwalifikowana załoga – od kierującego pojazdem po zarządzającego ruchem;
- właściwa lokalizacja i stan infrastruktury drogowej związanej z komunikacją miejską;
- współpraca pomiędzy organizatorem transportu a jednostkami prewencyjnymi jak policja czy straż miejska w celu szybkiego reagowania na sytuacje zagrożenia;
- inwestycje w łączność i rozbudowany monitoring;
- szeroko pojęte kampanie społeczne obejmujące swoim zasięgiem kierowców, pieszych i pasażerów;
- ciągłe doskonalenie kultury jazdy i obsługi pasażera;
- zapewnienie wysokiej jakości informacji pasażerskiej.

Wszelkie wydatki na elementy związane z bezpieczeństwem w transporcie publicznym powinny być traktowane nie jako koszty, ale inwestycje służące wspólnemu dobru wszystkich uczestników ruchu drogowego.

Literatura

References

- Beecroft, M., Pangbourne, K. (2014). Personal security in travel by public transport. The role of traveller information and associated technologies. *IET Intelligent Transport Systems*, 9, 167–174.
- Bezpieczeństwo pasażerów i pracowników MPK SA podczas pandemii koronawirusa. (2020, 10 października). Pozyskano z <http://www.mpk.krakow.pl/pl/aktualnosci/news,8318,bezpieczenstwo-pasazerow-i-pracownikow-mpk-sa-podczas-pandemii-koronawirusa.html>
- Biała Księga Transportu. (2020, 10 listopada). Pozyskano z https://ec.europa.eu/transport/sites/transport/files/themes/strategies/doc/2011_white_paper/white-paper-illustrated-brochure_pl.pdf
- Ciastoń-Ciulkin, A., Nosal, K. (2014). Hierarchizacja czynników mających wpływ na wybór środka podróży na przykładzie Krakowa. *Transport Miejski i Regionalny*, 3, 9–15.
- Dyr, T. (2011). Europejska polityka transportowa na pierwszą połowę XXI wieku. *Autobusy. Technika, eksploatacja, systemy transportowe*, 12(10), 20–29.
- Janczarska-Bergel, K. (2020). Proekologiczne rozwiązania w Miejskim Przedsiębiorstwie Komunikacyjnym S.A. szansą na poprawę jakości i komfortu życia mieszkańców Krakowa. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, 34(1), 124–137.
- Joewono, T., Kubota, H. (2005). Safety and security improvement in public transportation based on public perception in developing countries. *IATSS Research*, 30, 86–100.
- Kołodziejski, H., Wyszomirski, O. (2012). Zarządzanie bezpieczeństwem w miejskim transporcie zbiorowym z punktu widzenia organizatora. *Transport Miejski i Regionalny*, 6, 4–12.
- Łukasik, Z., Bril, J., Bril, D. (2013). Zagrożenia związane z transportem drogowym. *Autobusy. Technika, eksploatacja, systemy transportowe*, 14(3), 45–57.
- Michalski, J. (2017). Bezpieczeństwo miejskiej komunikacji autobusowej w okresie zrównoważonego transportu publicznego Rzeszowa w latach 2013–2016. *Autobusy. Technika, eksploatacja, systemy transportowe*, 18(12), 287–296.
- Narodowy Program Bezpieczeństwa Ruchu Drogowego na lata 2013–2020. (2020, 30 października). Pozyskano z https://www.krbrd.gov.pl/files/file/NP-BRD-2020_przyjety_przez_KRBRD.pdf
- Program Bezpieczny Transport 2015–2020. (2020, 1 listopada). Pozyskano z <http://www.pte.pl/pliki/2/12/Bezpieczny%20Transport.pdf>

- Raczyńska-Buława, E. (2016). Bezpieczeństwo w ruchu drogowym w Europie. Założenia polityki UE i ocena podejmowanych działań z perspektywy danych statystycznych. *Autobusy. Technika, eksploatacja, systemy transportowe*, 17(10), 8–14.
- Siedlecka, S., Mądziel, M. (2016). Problemy bezpieczeństwa w logistyce transportu drogowego. *Autobusy. Technika, eksploatacja, systemy transportowe*, 17(6), 1536–1539.
- Starowicz, W. (2016). Karta praw pasażera miejskiego transportu zbiorowego. *Problemy Transportu i Logistyki*, 3, 163–172.
- Strzelczyk, M. (2017). Ocena jakości taboru transportu publicznego na przykładzie miasta Częstochowy. *Zeszyty Naukowe Politechniki Częstochowskiej. Zarządzanie*, 28(2), 59–72.
- Tubis, A., Poskart, A., Rydlewski, M. (2018). Ocena ryzyka podróżowania wrocławską komunikacją publiczną z uwzględnieniem aspektów bezpieczeństwa i logistyki. *Prace Naukowe Politechniki Warszawskiej. Transport*, 120, 415–426.
- Zamkowska, S., Mężyk, A. (2014). Zagrożenia bezpieczeństwa podróżnych w transporcie zbiorowym. *Logistyka*, 4, 1518–1525.
- Zasady bezpiecznego korzystania z pojazdów publicznego transportu zbiorowego w trakcie epidemii SARS-CoV-2 w Polsce.* (2020, 25 października). Pozyskano z <https://www.gov.pl/web/gis/zasady-bezpiecznego-korzystania-z-pojazdow-publicznego-transportu-zbiorowego-w-trakcie-epidemii-sars-cov-2-w-polsce-glowny-inspektorat-sanitarny-ministerstwo-zdrowia-ministerstwo-infrastruktury-24082020-r>

Katarzyna Janczarska-Bergel, mgr, doktorantka, Uniwersytet Pedagogiczny w Krakowie, Instytut Geografii, Katedra Badań nad Edukacją Geograficzną. Absolwentka Instytutu Geografii Uniwersytetu Pedagogicznego w Krakowie (2017). Zainteresowania badawcze autorki dotyczą rozwoju regionalnego Francji, ekologii i dydaktyki geografii.

Katarzyna Janczarska-Bergel, MSc, Pedagogical University of Krakow, Institute of Geography, Department of Geographical Education Research. A graduate of the Institute of Geography of the Pedagogical University of Krakow (2017). A PhD student in the Institute of Geography of the Pedagogical University of Krakow. Author's research interests include regional development of France, ecology and geography didactics.

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6075-0167>

Adres/address:

Uniwersytet Pedagogiczny w Krakowie
Instytut Geografii
Katedra Badań nad Edukacją Geograficzną
ul. Podchorążych 2
30-084 Kraków, Polska
e-mail: Katarzyna-bergel@wp.pl

MICHAŁ ŻEMŁA

Pedagogical University of Krakow, Poland

DARIA ELŻBIETA JAREMEN

Wroclaw University of Economics and Business, Poland

ELŻBIETA NAWROCKA

Wroclaw University of Economics and Business, Poland

Consequences of development of the sharing economy in tourism for cities – theory and examples

Abstract: The purpose of the article is to identify the impacts generated in the cities by the sharing economy in tourism and the presentation of solutions appearing due to sharing economy development and implementation in particular cities. Contemporary cities are functioning in extremely dynamic conditions that are difficult to predict. In view of the globalising economy, progressive urbanisation, rapid changes in information and communication technologies, as well as social demographic, geopolitical and economic changes, new problems appear and solutions to them have to be implemented by cities. One of these phenomena that are relatively new and fast growing, and influence development of cities, is sharing economy (SE) in tourism. The greatest concern of the city authorities is fast and unrestrained development of services through global platforms in the accommodation and passenger transport industry, and the powerful global leaders of these markets – Airbnb and Uber have become very important partners for local governments, but also difficult ones. On the bases of extended literature review embracing scientific sources and industry reports it can be visible, that actions taken by the local authorities tend to be reactive not systematic and concentrated only on solving isolated current problems. It is postulated though that development of SE should be perceived in a way described by Hall (1994) as a third-order change. Several suggestions for future scientific research are also presented.

Keywords: Airbnb; city development; sharing economy; sustainable development; tourism services; Uber

Received: 22 December 2020

Accepted: 27 January 2020

Suggested citation:

Żemła, M., Jaremen, D.E., Nawrocka, E., (2021). Consequences of development of the sharing economy in tourism for cities – theory and examples. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego* [Studies of the Industrial Geography Commission of the Polish Geographical Society], 35(1), 109–122, doi: 10.24917/20801653.351.8

INTRODUCTION

Contemporary cities are functioning in extremely dynamic conditions that are difficult to predict. In view of the globalising economy, progressive urbanisation, rapid changes in information and communication technologies, as well as social demographic,

geopolitical and economic changes, new problems appear and solutions to them have to be implemented by cities. One of these phenomena that are relatively new and fast growing, and influence development of cities, is sharing economy (SE) in tourism. Among the most important trends that shape the contemporary tourism in cities which is not conspicuous in other tourism destinations are rapid development of the sharing economy in tourism and establishment of huge global companies like Uber, Airbnb, and Couchsurfing as platforms to offer tourism services for collaborative consumption (Varisanis et al., 2019). The issue of the sharing economy in tourism gains a lot of interest from the academia yet the scientific knowledge about the phenomenon is scattered, not grounded, and not following the pace of the development of the phenomenon (Jaremen, Nawrocka, Żemła, 2019). Development of SE in tourism services can be seen mainly in big, global cities, such as New York, Berlin, Barcelona or Paris. More and more research proves that this phenomenon significantly impacts city tourism by stimulating tourism traffic direction to cities, and also by creating a new dimension of competition in tourism business. However, as contemporary cities are complex and open systems which are shaped by numerous relations between their elements, external effects of sharing economy development go far beyond tourism business (Moreno-Izquierdo et al., 2019). Local authorities in particular cities try to estimate both the benefits and costs that are brought by the multilayered phenomena of SE and adopt differentiated approaches and tools as their respond. The aim of the paper is to determine the most commonly utilized tools and approaches taken by cities' authorities worldwide. The method used in the research is critical literature review. The aim was achieved through description and synthesis of actions implemented in different cities which were already presented in the literature. There are numerous case studies and industry reports that present the development of sharing economy services in particular cities of the world, however synthesis is usually missing. The scientific output of presented research is then rather not presenting new facts about sharing economy services developed in cities, but generalisation and comparison of the situations and solutions observed in different places.

The text is organised as follows. In the beginning, the phenomenon of SE is described and interpreted with special focus on its positive and negative impacts, as well as a gap in scientific knowledge. Later, several cases of cities taking different approaches to different services offered within the scheme of SE are presented. As contemporary literature concentrates mainly on European and North American cities, similar spatial limit was adopted in the paper. Finally, synthesis of implemented approaches is offered as conclusions to the paper.

THE NOTION OF SHARING ECONOMY

Sharing economy (SE), also referred to as collaborative consumption (CC), peer-to-peer economy (P2P) and collaborative economy (CE), represents one of the most important current megatrends that has impact also on the development of contemporary tourism. As profit-based online platforms for the peer-to-peer sharing of consumer goods and services came into being, new ways for end-users to generate income from their possessions were provided. For example, in the case of accommodation services, SE platforms enable a multitude of property owners to rent second homes or even individual rooms to tourists, economically exploiting investments which were not initially intended to have a productive purpose (Moreno-Izquierdo et al., 2019). The growth of

commercial internet platforms for P2P sharing such as Uber, Airbnb, Lyft, Housetrup or HomeAway has switched the way people travel and is of great importance and a threat to the traditional tourism industry (Heo, 2016). More and more tourist needs are satisfied within this particular formula (Paulauskaite et al., 2017). There are both strictly tourist needs (such as: transport, accommodation, food, sightseeing, etc.) and the complementary ones (e.g. taking care of the house left behind as a result of taking the trip, looking after the family members or pets left behind, etc.) among them (Kim, Fesenmaier, 2017). A relatively rapid increase in SE in tourism is forecast predominantly in terms of accommodation in private houses and renting private cars. PWC estimates that in Europe collaborative economy, peer-to-peer accommodation is the largest sector of the collaborative economy with an estimated total transaction value of €15.1 million in 2015 (Dredge et al., 2016).

SE should be interpreted based on two aspects, i.e. from the perspective of its goal and its scale. The former describes SE as an activity oriented towards reducing operating costs of the previously owned resources in a small scale (e.g. a person reports unused rooms in an apartment in which he/she lives), which is often carried out in an irregular, occasional manner, based on collaborative usage. SE defined in the above way is suggested to be referred to as a classical one. The latter is oriented towards generating profit, which is carried out in a larger scale (e.g. people purchase several apartments in order to offer them on the Airbnb platform). It is often linked with increasing service providers' resources in order to generate larger revenues, regular business activities where its negative economic, social and natural impacts can be easily noticed. It can be referred to as commercialised collaborative consumption. Surely, one of the factors that influence the balance of positive and negative effects is a scale of the SE development and huge business involvement, but the interpretation that small initial stage of SE development is sustainable, while the business-oriented, later stages are not, would be far too simplistic. However, Martin (2016) suggests that if the SE continues along this current pathway of corporate co-option, it is highly unlikely to drive a transition to sustainability. After development of companies like Airbnb, Uber and other companies from small startups to huge global companies, SE in tourism is nowadays mainly just a business. Geron (2013) indicates that the role of P2P sharing in rising personal incomes is vanishing and it is being transformed into a disruptive economic force.

Tourism remains one of the most important areas of development of SE (Varsanis et al., 2019). Accommodation and transportation platforms like Airbnb and Uber are among the most often researched issues and the biggest entities that grew up by offering direct combination of customers with suppliers in the SE. Even though SE in tourism is a very big and diverse phenomenon, most of the research and press releases are connected with two biggest platforms that enhance peer-to-peer relations, i.e. Airbnb in the hospitality sector and Uber in the passenger transportation. The size of their operations and the scale of their influence, as well as legal controversies make them very interesting topic of scientific debate, although they cannot be perceived as typical to the whole SE processes.

Fast development of the SE can be seen in big cities, where the new business model finds many supporters and followers. This trend is in line with the growing popularity of big cities as tourism destinations (Namberger et al., 2019). Since the impact of development of the SE in tourism is multidimensional and ambiguous with its positive or negative effect, it is necessary for the cities' authorities to be engaged in the process of

its development to understand properly the scale and the direction of the development of the SE in a particular city as well as its impact, and to manage that development and to adopt the applicable regulations (Jaremen, Nawrocka, Żemła, 2020). However, usually it is difficult and not desired by the local authorities to manage development of the SE in tourism solely, on the contrary, that policy is often a part of the wider local attitude to development of collaborative consumption activities in different fields. The task is complicated as the data base of good examples and tools that might be utilised is dispersed and not very extensive. Very rapid development of this phenomenon caused that the theory does not catch up with the pace of changes. That is why we often derive the contemporary knowledge about solutions implemented in particular cities not only from scientific papers and books but also from the reports made by business consultancy agencies for the city decision-makers.

Codagnone (2017) states that conceptual ambiguity and rhetoric surround the sharing economy and, in the midst of value disputes and lack of evidence, policy and regulatory decisions are taken “in the dark” often under the influence only of some interest groups; in many cases it seems that politicians and policy makers have abdicated their role and are mute while courts and judges pronounce their judgements on whether Uber drivers are contractors or employees and on other matters.

REGULATIONS, SOLUTIONS AND ATTITUDES TOWARDS THE SHARING ECONOMY TAKEN IN DIFFERENT CITIES

Development of SE in tourism can be observed in almost all cities in the world, however due to local conditions and differences in local policy this development might follow different paths and create different externalities (Jaremen, Nawrocka, Żemła, 2020). Additionally different measures and attitudes of local stakeholders are to be met. As a result, especially in several European and North American cities, the scale of SE development and its impact is especially significant. This impact is also the best documented.

The cities selected for presentations below were chosen following several criteria. The most important was the availability of data. However this criterion cannot be perceived as the convenience factor only. The existence of numerous industry reports and scientific research suggests that the SE is treated as an important factor of local development by stakeholders and its impact is significant. Another criterion taken into consideration when selecting cities was the diversity of cases. Cities from both Europe and North America were included. Additionally, problems and positive effects created by SE development in particular cities are well differentiated and connected with different areas of local development.

Amsterdam

Many cities are welcoming new sharing economy business models although they quickly and sometimes aggressively immerse into the local economy and despite the regulatory barriers. With their diverse approaches, authorities of particular cities look for maximizing potential benefits and minimizing problems caused by the development of SE. Those benefits and problems are defined differently in different places. For example, after launching its Amsterdam Sharing City campaign in 2014, Amsterdam officially became Europe’s first named sharing city (Dredge, Gyimóthy, 2015; Onente, Pleșea, Budz,

2017). Böcker and Meelen (2017) named Amsterdam as a front-runner in the sharing economy due to the facts that local politicians and stakeholders promote initiatives in the sharing economy locally, nationally and internationally and it was the world's first municipality to develop regulations around Airbnb. It is worth noticing that Cheng (2016) described that regulations as "Airbnb friendly legislation". Amsterdam Sharing City label was launched by shareNL, which is a common initiative being a network of 'ambassadors', linking a variety of stakeholders, from corporates to startups, from community centres to public libraries, and from knowledge institutions to the city municipality (Probst et al., 2017). The idea of sharing is also strongly supported by citizens of the city (Action plan..., 2016). Amsterdam's approach can be illustrated by the statement: "to allow sufficient scope for innovation, renewal and entrepreneurial capacity, while at the same time adequately protecting public interests" (Dredge et al., 2016: 22). This means encouraging activities in the SE that will benefit from innovation, social inclusiveness, entrepreneurship and sustainability. Since digital platforms and the SE are perceived as a source of innovation and sustainability, the government wants to stimulate the developments within a flexible legal framework. However, development of SE activities within accommodation business not only may bring additional value but also creates significant problems in local entrepreneurship and legal regulation of innovation systems for those activities was necessary. The difficult task of this regulation was to make a distinction between residents' freedom in renting a room in their home and renting it for a short period while they are on holiday. To achieve this goal, permit and licensing requirements were established for properties owners. Restrictions on the intensity and level of commercialisation of tourist use (e.g. quotas and caps on licenses, presence of owner or tenant, length of stay) were also introduced (Dredge et al., 2016). All those actions helped to protect subsidized and social housing.

Approach of local authorities in Amsterdam to SE development seems to be wider than in other cities presented below. Usually, sharing economy is perceived as mainly accommodation services and public transportation services and sometimes, additionally, new technology-based, small scale and start-ups companies that offer niche services. Consequently, authorities in those cities are searching for solutions for proper development of particular sectors of SE separately. In Amsterdam, they are regarding SE as a whole and consider potential benefits and threats for both local economy and society globally. According to shareNL, the SE is opening up a wealth of opportunities and benefits for the city of Amsterdam, i.e. in terms of social cohesion, sustainability and savings (Probst et al., 2017). Those benefits are pointed as: (1) better access to services and products; (2) enhancement of social cohesion and inclusiveness; (3) sharing scarce resources more effectively and sustainably; (4) economic benefits and savings; (5) rethinking the role of a citizen; (6) improving efficiency of space and mobility; (7) development of creative industries and boosting innovation (Probst et al., 2017). This list may illustrate well how wide the range of positive effects is expected by Amsterdam authorities by developing the SE.

Barcelona

Very similar attitude, which means supporting innovative SE activities and regulating SE accommodation sector to defend the city against negative consequences, can be found in the actions and plans by local and regional governments of Barcelona. However,

specific features and the pace of increase, as well as the level of tourism traffic in the city made authorities pay much more attention to dealing with sharing apartments activities than it was in Amsterdam. Barcelona was among the first cities in the world where the problem of overtourism was noticed as one of the major problems with famous protests of local residents against further tourism development (Goodwin, 2017). Additionally, economic crisis in Spain, which took place a few years ago and was strictly connected with speculative bubble on the real estate market, which was hit severely at that time, is an important background factor to the situation of the sharing apartments sector (de Weerdt, Garcia, 2016). According to Sans and Quagliari (2016), the number of beds offered through Airbnb is around 30,000, which is equal to almost half of the hotel sector in the city. Finding new ways of sharing the city and its success seems to be the priority for the city authorities rather than selling the city, or re-making it for tourists. Barcelona has attempted to achieve this through changes in the civil codes and in the regulations for tourist facilities and the re-visioning of 'tourists' as 'temporary citizens', thereby seeking to shift the tourists from a pure consumer into a prosumer of culture (Richards, Marques, 2018). In this context, very strict regulations of short-term apartment rentals are not a surprise. All 'homes for tourist use' require a permit and shall be recorded in the Tourism Register of Catalonia (Dredge et al., 2016). Additionally, the registration number must be included in any advertising materials. Providers of apartments are obliged to pay income taxes and VAT derived from rental activity. Licensing requirements are not a dead regulation as they are actively enforced by the local government. At the same time, the Commons Start-up Support Programme La Comunitat was introduced to support entrepreneurs in the collaborative economy. The city made a call for new initiatives; the thirty selected initiatives are provided with mentorship, legal advice, and match funding (van den Eijnden, 2017). The more commons-based initiatives are prioritized.

Berlin

The threat of uncontrolled development of short-term rental of real estates in SE platforms like Airbnb was noticed also in Berlin. Schäfer and Braun (2016) provide an evidence that over 5000 residential flats were being misused by Airbnb, which is 0.3% of the total housing stock in Berlin, and that many providers of entire flats have more than one offer simultaneously. Moreover, cited authors prove that Airbnb market is mainly located centrally and that only a few neighbourhoods have large Airbnb markets. However, local, historical conditions, made local authorities concentrate on the security of local real estate market. After the unification of Germany, Berlin, the capital city of the former Democratic Republic of Germany (the eastern, communist German country) faced a huge problem in achieving the level of development required for the capital city of the rich and modern Western-European country. The shortage of apartments and houses that fulfil these requirements were among the biggest problems. Several years after the unification, apart from the huge spending on the modernization of the eastern part of the country and in particular of Berlin, the problem has been still unsolved in the first two decades of the 21st century. Because of high profitability of the short-term rental, many attractive properties were moved from local housing market onto tourism market and thus they even increased the existing problems with shortages on the real estate market. Shortages on the supply side of the market also influenced prices of both

the short-term and the long-term rentals which additionally increased accessibilities and affordability problems for the citizens. So, the concern of the local authorities was not strictly as much about fair competition, taxation and citizens' quality of life, as it was in the case of Barcelona presented above, but just security and stabilisation of local housing market. SE accommodation in Berlin is nowadays seen as a major factor stimulating the existing shortage of residential housing and problems with housing affordability. The only thing under any regulations is the way of using the housing and it does not affect business activity. Since changes of use for housing are banned (Change of Use Act), forms of housing that are permitted are simply set out, i.e. it sets out how owners and tenants are allowed to deal with housing (Dredge et al., 2016). The new law does not contain any regulatory elements that are specifically targeted at the tourism sector, at the SE. Banning changes of use for housing is intended to ensure that housing is used exclusively for permanent residence. Any other kind of use, for example commercial use, while a property is left vacant, demolishing housing, or renting out housing as a holiday apartment, is only permitted with a special permit from the local authority and active enforcement of licensing requirements with fines up to 100,000 EUR might be levied (Dredge et al., 2016). In this approach, so long as the dwelling remains a permanent residence, it is legal to rent out a room where the owner is present.

Paris

The aims and regulations introduced by Paris city authorities are very much similar to those presented above from Berlin. The ALUR (Loi pour l'accès au logement et un urbanisme rénové) Law was introduced in 2014 in order to introduce regulations for renting and establishing rent control (Wong, Goldblum, 2016). The stated aim of the ALUR Law is to act against failures in the housing market, to protect homeowners and tenants, and to promote the increasing housing supply (Dredge et al., 2016). The law was developed in part in order to introduce regulations for housing supply and affordability issues and to revitalise the real estate sector by introducing regulations for the conditions under which accommodation is rented. By prescribing conditions for rental agreements including time span of leases, the mechanism for regulating short-term tourist accommodation in the SE is also provided. ALUR Law requires that residential property should be rented for a minimum of one year. If it is rented for a lesser period, it is a commercial operation and it requires a permit. If a property is turned into a commercial rental, the law requires the owner to compensate it by acquiring a commercial property and converting it to residential use (transfer to be approved by the city). Property owners who rent out their properties (secondary residences) must apply for permission under the tourism code (Code du tourisme). Fines may be levied for non-compliance (Dredge et al., 2016).

Other examples of European cities

An extremely negative influence of the SE accommodation business on the housing market is experienced in particular in the biggest cities which at the same time are the most popular tourism destinations like Paris, Berlin or Barcelona. However in other cities, like Krakow, even the scale of the development of Airbnb-like services is comparative to the one observed in Barcelona and Amsterdam (Borejza, 2020), the economic

benefits derived from the development of tourism make local authorities showing some support for their further development. In the current tourism development plan (Polityka zrównoważonej turystyki Krakowa na lata 2021–2028), local authorities search for opportunities for catering bigger number of tourists also thanks to further development of SE. The most important limitation here is the requirement of strict control over following legal conditions. However, this is in strong contradiction with numerous symptoms of overtourism and anti-tourism attitudes observed in the city (Kruczek, Szromek, 2020; Plichta, 2019; Walas et al., 2018; Walas, 2019).

Similar problems can also be experienced in other cities, but often they are not perceived as a major threat while the scale of tourism is smaller and the number of real estates used for short-term tourism rental is lower and it does not influence local real estate market that much. In these cases, local authorities do not pay too much attention to regulations of the short-term properties rental and, more generally, accommodation services. Instead, when considering the SE development, they perceive this phenomenon rather as an opportunity to enhance their smart city strategies and to support entrepreneurship and innovativeness among the local citizens. Ghent, Antwerp or Bremen might be examples of these cities. In Antwerp, within the frames of Stadslab2050 vision, the SE is perceived as fitting well with the goals of Smart City Strategy, since new digital applications are also an important aspect of the SE concept (van Eijnden, 2017). The city supports technical start-ups in their ecosystem for digital innovations. This includes financial support, space, individual advice and matchmaking for technological start-ups and creative entrepreneurs in collaboration with the private sector. The SE has the potential to play a role within the Smart City Strategy, but the topic is to be addressed and specified in details in the nearest future.

Another important issue addressed by city authorities is improvement of local transportation system by implementation of sharing economy solutions. Ghent Councillor for Transport announced the Ghent Car-sharing Action Plan in October 2014. This plan sets the goal to increase the amount of car-sharers from 4,000 to 20,000 by 2020 (van Eijnden, 2017). The city aims to increase the number of car-sharing stations, to reduce the city car fleet and to integrate car-sharing, as well as bike sharing (Bauwens, Onzia, 2017), into new city developments. Similar attitude might be found in Bremen. Bremen is a pioneer city when it comes to car-sharing. In the 1990s, the first car-sharing initiatives have already started, initially as an answer to the needs of a small local groups of people (van Eijnden, 2017). A few years later, the city included car-sharing in the public transport pass, the so-called Bremer Karte. Contemporary way of development of car-sharing is building car-sharing stations close to bus and train stations and with an integrated bicycle parking to allow for easy switching between various transport modes and to enable the use of trams, buses and car-share within the city, at a low price (Calvert, Chatterjee, 2016). The City of Bremen's Sustainable Urban Mobility Plans (SUMP) integrates car sharing as a strategic element to reduce car ownership. The 2009 Car Sharing Action Plan set a target of 20,000 car sharing users by 2020 and the replacement of about 6,000 private cars through the service of car sharing. That Mobility Plan gains a lot of interest and esteem around Europe and received numerous awards (the 2014 CIVITAS Award and the 2015 SUMP Award) (Glötz-Richter, 2016). Car-sharing services stand also as an important part of the local transport development strategy in Copenhagen (Gössling, 2013), but in Copenhagen, car sharing supports perfectly developed bike-sharing system. Copenhagen is a self-declared "City of cyclists" or

“world’s best city for bicycling” as more than one third of its population use bikes everyday to get to and from work and education destinations (McLaren, Agyeman, 2015). It was also the first city in the world to introduce free bike-sharing stations (Gössling, 2013).

EXAMPLES OF AMERICAN CITIES

North American city governments are usually characterised by more entrepreneurial approach to governance and are searching for development models to satisfy citizens’ needs. Indianapolis has approached the SE through what they have termed the “big tent” idea which welcomes any business that might have a positive impact on the city and its residents to pilot their product. Indianapolis continuously seeks ways to make its downtown vibrant and friendly and attract more traffic to the city. Contrary to many European cities presented above, extensive development of services of companies like Uber or Lyft is warmly welcomed here. It was noticed here that the presence of those companies has greatly improved transportation connections for both residents and visitors (Hirshon et al., 2015). Similarly open attitude can be seen in Dallas. According to the attitude of local authorities, the development of publicly desired services of SE platform is inevitable and the authorities should concentrate on the proper regulations instead of attempting to eliminate them from the market and protecting the traditional business model companies. The authorities in both these cities, i.e. Dallas and Indianapolis, emphasized that it is important to allow the market to decide whether SE services should be accommodated; they both went on to note that natural competition will decide which platforms will operate successfully in each city. The desire to be progressive is part of the fact that the constant evolution of new, innovative companies must be in progress in a city and it must accept some uncertainty in this process (Hirshon et al., 2015).

However, also in North American cities, authorities are aware of threats posed by rapid development of SE services in tourism. These are, among other things, consequences of Airbnb and similar platforms and their impact on the housing market in the New York City. According to the Report (BJH Advisors, 2016), switching from the long term rental on housing market into the short term tourism rental brings the property owner a significantly higher revenue. The same report indicates extremely close correlation (0.93) between Airbnb listings and median asking price for residential rental units. So close correlation suggests that the number of Impact Listings and asking prices are both increasing over time at a similar rate. To set a limit to that negative impact, the authorities introduced The New York State Multiple Dwelling Law that prohibits occupation of units within residential buildings that consist of three or more units for less than 30 days, unless a permanent resident is present during the rental period. Thus, short-term rentals that allow the tenant to book an Entire Apartment/Home in multiple dwellings violate the Multiple Dwelling Law. However, the authors of the Report found that in 2015 in New York City more than 55% of Airbnb listings allowed to book an Entire Apartment/Home, which may suggest that at least part of them may violate the law (BJH Advisors, 2016). Even more sceptic are Wegmann and Jiao (2017). According to their research 72%, of the more than 35,000 unique units used for urban vacation rentals violated New York City law. The example of the New York City illustrates that regulations for the development of SE business is a controversial issue not only because of problems with finding the proper and desired solution, but also the execution of that

solution remains difficult and might be inefficient. Even more strict regulations might be found in few other American cities like Las Vegas, Orlando, Washington DC where short-term rental is prohibited as such for the cases when owners do not reside in the same house (Ključnikov, Krajčik, Vincúrová, 2018).

DISCUSSION AND CONCLUSIONS

The research results presented indicate that the authorities of particular cities adopt different attitudes towards the rapidly growing SE segment in tourism. This is because SE is often perceived in broader view as a global phenomenon that includes processes that are perceived positively and negatively. Cities such as San Francisco, Paris, London and Singapore, have opened doors for political reforms that could facilitate the collaborative economy (Onete, Pleșea, Budz, 2018). Therefore, the observed areas of regulations in particular cities, as well as the ways they are introduced are diversified. Definitely, the greatest concern of the city authorities is fast and unrestrained development of services through global platforms in the accommodation and passenger transport industry, and the powerful global leaders of these markets – Airbnb and Uber have become very important partners for local governments, but also difficult ones (Moreno-Gil, Coca-Stefaniak, 2020). As far as the development of rental of accommodation services through SE platforms is concerned, most of the negative consequences are the consequences of this development for the local real estate market and, consequently, this is where the local authorities attempt to introduce most of the regulations. In many cities, the phenomenon of replacing long-term rental of real estate for residential purposes by more profitable short-term rental for tourists can be seen. It also is the reason why the prices of real estate are increasing and limitations are set to the availability to the residents of renting or buying a house or flat. In order to prevent this, no-business-allowed zones in residential premises (e.g. in Berlin) are defined or an obligation to obtain a permit for renting residential premises is established (Barcelona, Paris), or restrictions that set limitations for this rental (New York, Paris) are imposed. Relatively less attention is paid by the local authorities of the cities researched to restraining the second important negative consequence of the rapid development of the accommodation offer available on SE platforms in individual cities. This consequence is the development of the gray economy and the unfair competition with traditional hotel industry businesses. In principle, all the regulations mentioned above assume that accommodation providers run their business in the official area of the economy, however, primarily in Barcelona, a very clear indication of the need to pay all the required tax charges is made. Apart from eliminating the gray economy, the authorities of the cities researched do not interfere in competition between the traditional hoteliers and accommodation services that are part of the SE model. However, Gurran and Phibbst (2017) state that local land use planning frameworks are still not equipped to regulate the new forms of visitor accommodations enabled by the Airbnb and similar platforms or the potential conflicts arising from increasing numbers of tourists. The same authors conclude further that local planners will need to revise zoning and residential development controls to distinguish between different forms of short-term accommodation listings enabled by Airbnb and to manage their differential impacts on neighbourhoods and permanent rental housing.

In the cities researched, local authorities' approach the development of Uber platforms is also extremely differentiated. On the one hand, examples, especially with American cities, can be given where local authorities' approach to this phenomenon is positive, if not enthusiastic. On the other hand, in many cases of European cities, local authorities consider the development of public transport as a comprehensive system, with Uber, Lyft and other such platforms, but also companies that offer short-term car-sharing as well as bicycles, as part of it. So, the goal is primarily to create the efficient transport solutions, while the regulations for individual components of this system slightly recedes into the background. The reasons for this are two facts. First of all, the change in Uber's attitude, which in order to improve its image, is more and more willing to cooperate with local authorities and to meet their legitimate expectations. Secondly, the regulations for this type of services in most countries is in progress or is discussed, mainly at the domestic level.

While the accommodation and passenger transport services with passenger cars in the SE model have been heavily commercialised with a significant share of the global Internet platforms, other sectors with the potential to develop a SE provide greater opportunities to implement the primary SE tasks and functions such as real sharing of goods, optimisation in using individual goods, and development of small entrepreneurship and innovativeness. This can also be seen in the attitude of the local authorities of many cities researched that are highly committed to developing these services, not only by reducing unnecessary regulations, but also through housing, training or even investment support.

The measures adopted in particular cities are often hard to evaluate as they require more time to prove they are effective (Brauckmann, 2017). Particular publications often do not present in-depth evaluations of how effective the described solution used in particular cities are. However, it is observable that actions taken by the local authorities tend to be reactive, rather than systematic, and concentrated only on solving isolated current problems (Jaremen, Nawrocka, Żemła, 2020). Additionally, the decision about the regulation characteristics is to be taken based on imperfect information (Pawlicz, 2019). It might be suggested that the development of the SE is to be treated in a way described by Hall (1994, 2011) as a third-order change (Jaremen, Nawrocka, Żemła, 2020), which means the shift in the whole policy paradigm (Greener, 2001; Hall, 2011). According to Hall (1994) first-order change involves incremental, routinised, satisfactory behaviour that leads to a change of the basic instruments of policy and the second-order change is a modification of the strategic behaviour of authorities. Second order change is therefore more strategic in form although officials and policy experts still remain relatively isolated from external political pressures (Hall, 2011). In the third-order change the new goal hierarchy is adopted by policymakers because the coherence of the existing policy paradigm has been undermined. This occurs if a failure in the perceived policy results in discrepancies or inconsistencies that cannot be explained within the existing paradigm (Greener, 2001). The contemporary SE development creates so different conditions for the functioning of cities that without paradigm shift and establishing a comprehensive attitude towards the problem, the policymakers may only react and minimize particular costs of the SE development. At that moment, there are no convincing examples of authorities that would take such an approach toward the externalities of the development of the SE.

References

- Action plan sharing economy. (2016). *The city of Amsterdam*. Amsterdam.
- Bauwens, M., Onzia, Y. (2017). *Commons Transition Plan for the City of Ghent*. Retrieved from: <https://blog.p2pfoundation.net/a-commons-transition-plan-for-the-city-of-ghent/-2017/09/14> (Accessed on 16.10.2018).
- BJH Advisors. (2016). *Short Changing New York City. The impact of Airbnb on New York City's housing market*. New York: BJH Advisors.
- Borejza, T. (2020, 16 November). *Kraków ma więcej Airbnb na mieszkańca niż Barcelona. „Potencjał nie osiągnął maksimum”*. Retrieved from: <https://krowoderska.pl/krakow-ma-wiecej-airbnb-na-mieszkanca-niz-barcelona-potencjal-nie-osiagnal-maksimum/>.
- Brauckmann, S. (2017). City tourism and the sharing economy – potential effects of online peer-to-peer marketplaces on urban property markets. *Journal of Tourism Futures*, 3(2), 114–126.
- Böcker, L., Meelen, T. (2017). Sharing for people, planet or profit? Analysing motivations for intended sharing economy participation. *Environmental Innovation and Societal Transitions*, 23, 28–39.
- Calvert, T., Chatterjee, K. (2016). The EVIDENCE project. Measure no. 18 – New models of car use. *World Transport Policy and Practice*, 22(1/2), 171–185.
- Cheng, M. (2016). Sharing economy. A review and agenda for future research. *International Journal of Hospitality Management*, 57, 60–70.
- Codagnone, C. (2017). Lobbying as rhetorical framing in the “sharing economy”. A case study on the limits and crisis of the evidence based policy paradigm. *DigiWorld Economic Journal*, 108, 15–44.
- De Weerd, J., Garcia, M. (2016). Housing crisis. The Platform of Mortgage Victims (PAH) movement in Barcelona and innovations in governance. *Journal of Housing and the Built Environment*, 31(3), 471–493.
- Dredge, D., Gyimóthy, S. (2015). The collaborative economy and tourism. Critical perspectives, questionable claims and silenced voices. *Tourism Recreation Research*, 40(3), 286–302.
- Dredge, D., Gyimóthy, S., Birkbak, A., Elgaard Jensen, T., Madsen, A. (2016). The impact of regulatory approaches targeting collaborative economy in the tourism accommodation sector. Barcelona, Berlin, Amsterdam and Paris. *Impact Paper*, 9.
- Geron, T. (2013). Airbnb and the Unstoppable Rise of Share Economy. *Forbes*, 191, 58–62.
- Glantz-Richter, M. (2016). Reclaim street space! – exploit the European potential of car sharing. *Transportation Research Procedia*, 14, 1296–1304.
- Goodwin, H. (2017). The challenge of overtourism. *Responsible Tourism Partnership Working Paper*, 4.
- Gössling, S. (2013). Urban transport transitions. Copenhagen, city of cyclists. *Journal of Transport Geography*, 33, 196–206.
- Greener, I. (2001). Social learning and macroeconomic policy in Britain. *Journal of Public Policy*, 21, 133–152.
- Gurran, N., Phibbst, P. (2017). When tourists move in. How should urban planners respond to Airbnb? *Journal of the American Planning Association*, 83(1), 80–93.
- Hall, C.M. (1994). *Tourism and Politics. Policy, Power and Place*. Chichester: John Wiley.
- Hall, C.M. (2011). Policy learning and policy failure in sustainable tourism governance. From first- and second-order to third-order change? *Journal of Sustainable Tourism*, 19(4–5), 649–671.
- Heo, C.Y. (2016). Sharing economy and prospects in tourism research. *Annals of Tourism Research*, 58, 166–170.
- Hirshon, L., Jones, M., Levin, D., McCarthy, K., Morano, B., Simon, S. (2015). *Cities, the sharing economy and what's next*. New York: National League of Cities.
- Jaremen, D.E., Nawrocka, E., Żemła, M. (2019). Collaborative consumption impact on tourism growth and sustainable city development. *Hradec Economic Days*, 9(1), 329–338.
- Jaremen, D.E., Nawrocka, E., Żemła, M. (2020). Externalities of development of the sharing economy in tourism cities. *International Journal of Tourism Cities*, 6(1), 138–157.
- Kim, J., Fesenmaier, D.R. (2017). Sharing tourism experiences. The posttrip experience. *Journal of Travel Research*, 56(1), 28–40.

- Ključnikov, A., Krajčák, V., Vincúrová, Z. (2018). International sharing economy. The case of AirBnB in the Czech Republic. *Economics & Sociology*, 11(2), 126–137.
- Kruczek, Z., Szromek, A.R. (2020). The Identification of Values in Business Models of Tourism Enterprises in the Context of the Phenomenon of Overtourism. *Sustainability*, 12(4), 1457.
- Martin, C.J. (2016). The sharing economy. A pathway to sustainability or a nightmarish form of neoliberal capitalism? *Ecological Economics*, 121, 149–159.
- McLaren, D., Agyeman, J. (2015). *Sharing cities. A case for truly smart and sustainable cities*. Cambridge, MA; London: The MIT Press.
- Moreno-Gil, S., Coca-Stefaniak, J.A. (2020). Overtourism and the sharing economy – Tourism cities at a crossroads. *International Journal of Tourism Cities*, 6(1), 1–7.
- Moreno-Izquierdo, L., Ramón-Rodríguez, A.B., Such-Devesa, M.J., Perles-Ribes, J.F. (2019). Tourist environment and online reputation as a generator of added value in the sharing economy. The case of Airbnb in urban and sun-and-beach holiday destinations. *Journal of Destination Marketing & Management*, 11, 53–66.
- 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.
- Onete, C.B., Pleșea, D., Budz, S. (2018). Sharing economy. Challenges and opportunities in tourism. *Amfiteatru Economic*, 20(12), 998–1015.
- Paulauskaite, D., Powell, R., Coca-Stefaniak, J.A., Morrison, A.M. (2017). Living like a local. Authentic tourism experiences and the sharing economy. *International Journal of Tourism Research*, 19(6), 619–628.
- Pawlicz, A. (2019). Pros and cons of sharing economy regulation. Implications for sustainable city logistics. *Transportation Research Procedia*, 39, 398–404.
- Plichta, J. (2019). The co-management and stakeholders theory as a useful approach to manage the problem of overtourism in historical cities – illustrated with an example of Krakow. *International Journal of Tourism Cities*, 5(4), 685–699.
- Probst, L., Pedersen, B., Lonkeu, O.K., Amato, F. (2017). *Amsterdam's collaborative economy*. Amsterdam: Digital Transformation Monitor.
- Richards, G.W., Marques, L. (2018). *Creating synergies between cultural policy and tourism for permanent and temporary citizens*. Barcelona: Committee on Culture of UCLG.
- Sans, A.A., Quagliari, A. (2016). Unravelling Airbnb. Urban perspectives from Barcelona. In: A.P. Russo, G. Richards (eds.), *Reinventing the local in tourism. Producing, consuming and negotiating place*. Bristol; Buffalo; Toronto: Channel View Publications, 209–228.
- Schäfer, P., Braun, N. (2016). Misuse through short-term rentals on the Berlin housing market. *International Journal of Housing Markets and Analysis*, 9(2), 287–311.
- Van den Eijnden, L. (2017). *Governing Sharing Cities. A Comparative Case Study of Nine European Cities*. Utrecht: Utrecht University.
- Varsanis, K., Belias, D., Papailias, S., Chondrogiannis, M., Rossidis, I., Mantas, C., Koustelios, A. (2019). The Sharing Economy and How It Affects the Conditions of Consumption and Competition in the Tourism Industry. The Case of Airbnb in Greece. In: A. Kavoura, E. Kefallonitis, A. Giovanis (eds.), *Strategic Innovative Marketing and Tourism*. Vol. 1. Cham: Springer, 85–92.
- Walas, B. (2019). Turystyczny najem krótkoterminowy w ocenie interesariuszy lokalnych. *Biuletyn Komitetu Przestrzennego Zagospodarowania Kraju PAN*, 275, 49–62.
- Walas, B., Kachniewska, M., Mikołajczyk, A., Zmysłony, P. (2018). *Historical Cities 3.0. Residents and Visitors – In Search of Quality and Comfort*. Krakow: Municipality of Krakow.
- Wegmann, J., Jiao, J. (2017). Taming Airbnb. Toward guiding principles for local regulation of urban vacation rentals based on empirical results from five US cities. *Land Use Policy*, 494–501.
- Wong, T.C., Goldblum, C. (2016). Social housing in France. A permanent and multifaceted challenge for public policies. *Land Use Policy*, 54, 95–102.

Michał Żemła, PhD, associate professor, Pedagogical University of Krakow, Institute of Geography, Department of Tourism and Regional Studies. The author of numerous publications on destination's product marketing and competitiveness. The subject of his main interest is development of tourism in mountain areas with special regard to winter sports and hiking tourism.

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-3521-8128>

Address:

Pedagogical University of Krakow
Institute of Geography
Department of Tourism and Regional Studies
ul. Podchorążych 2
30-084 Kraków, Polska
e-mail: michal.zemla@up.krakow.pl

Daria Elżbieta Jaremen, PhD, assistant professor, Wrocław University of Economics and Business. A research worker and an academic teacher in the Department of Tourism Economy Marketing and Management, also involved in business practice as a travel agent, an entrepreneur and the chairman and member of museum councils. Her research interests are focused on the issues of broadly approached tourism economy, including the economics and management of tourist enterprises, also covering sustainable tourism and tourist consumption, as well as its contemporary problems. The author of numerous publications on tourists behaviour, sharing economy, tourist enterprise management and marketing.

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-8726-7573>

Address:

Wrocław University of Economics and Business
Faculty of Management
Department of Marketing and Management in Tourism Economy
ul. Nowowiejska 3
58-500 Jelenia Góra, Polska
e-mail: daria.jaremen@ue.wroc.pl

Elżbieta Nawrocka, PhD, associate professor, Wrocław University of Economics and Business, Department of Tourism Economy Marketing and Management. The author of numerous publications on tourism destination image, marketing, competitiveness and sustainability development in tourism. The subject of her latest interest is the development of modern technology (social media, Industry 4.0) and sharing economy in tourism.

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5049-4788>

Address:

Wrocław University of Economics and Business
Faculty of Management
Department of Marketing and Management in Tourism Economy
ul. Nowowiejska 3
58-500 Jelenia Góra, Polska
e-mail: elzbieta.nawrocka@ue.wroc.pl

WITOLD WARCHOLIK

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

DOROTA CHMIELEWSKA

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

Tropienie użytkowe jako forma rekreacji ruchowej w Polsce

Mantrailing as a form of physical recreation in Poland

Streszczenie: Celem pracy była charakterystyka osób uprawiających tropienie użytkowe (mantrailing) w Polsce. Profil uczestnika i motywy uprawiania mantrailingu, określone na podstawie wyników badań ankietowych, zostały uzupełnione definicjami i aktualnym stanem wiedzy na temat tropienia użytkowego. Zwrócono uwagę na konieczność podjęcia dalszych badań, przyczyniających się do lepszego poznania i zrozumienia tej dynamicznie rozwijającej się formy rekreacji. Podstawowymi motywami uprawiania mantrailingu w Polsce jest określenie potrzeb i predyspozycji psa oraz chęć poznania jego cech bezpośrednio w warunkach pracy w terenie. Dla amatorów tropienia użytkowego zdawanie egzaminów i uzyskiwanie certyfikatów w tym zakresie nie jest istotne, podobnie jak aspekt rywalizacji między ich psami. Zaliczają mantrailing do całorocznych czynności plenerowych, w każdych warunkach terenowych. Uprawiają go najczęściej raz w tygodniu, ze względu na intensywność wysiłku zaliczając do czynności średnio intensywnych, a ze względu na stopień złożoności technicznej – do średnio trudnych. Zdecydowana większość osób uprawiających tropienie użytkowe jest sprawna fizycznie i podobnie jak w większości aktywności związanych z psami, liczebnie przeważają kobiety. Listę ras psów mantrailingowych cechuje ogromna różnorodność. W większości opinii brak też zdecydowanych wskazań ras preferowanych w tropieniu użytkowym. Głównymi czynnikami mogącymi negatywnie wpływać na popularyzowanie mantrailingu w Polsce są ograniczenia czasowe i finansowe.

Abstract: The aim of the study was to identify people practising tracking (mantrailing) on the territory of Poland. The profile and motives for practicing mantrailing, determined on the basis of survey results, have been supplemented with definitions and the current state of knowledge on mantrailing. Attention was paid to the necessity of undertaking further research contributing to better knowledge and understanding of this dynamically developing form of recreation. The main motives for practicing mantrailing in Poland are to determine the needs and predispositions of a dog and the desire to learn about its features directly in the field work conditions. For amateurs of mantrailing, passing exams and obtaining certificates in this field is not crucial, neither is the aspect of competition between their dogs. They treat mantrailing as a year-round outdoor activity, in all field conditions. They practice it usually once a week, classifying it due to the intensity of the effort as medium intensive, and due to the level of technical complexity as medium difficult. The vast majority of people practicing mantrailing are physically fit and, as in most dog-related activities, the largest number of them are women. The list of mantrailing dog breeds is greatly diverse. In most opinions, there is also a lack of strong indications of the breeds preferred in mantrailing. The main inhibitors of this activity in Poland are time constraints and financial factors.

Słowa kluczowe: aktywność fizyczna; mantrailing; rekreacja; sporty kynologiczne; szkolenie psów; tropienie użytkowe

Keywords: dog sports; dog training; mantrailing; physical activity; recreation

Otrzymano: 18 grudnia 2020

Received: 18 December 2020

Zaakceptowano: 13 lutego 2021

Accepted: 13 February 2021

Sugerowana cytacja / Suggested citation:

Warcholik, W., Chmielowska, D. (2021). Tropienie użytkowe jako forma rekreacji ruchowej w Polsce. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, 35(1), 123–136, doi: 10.24917/20801653.351.9

WSTĘP

Węch psa jest powszechnie wykorzystywany od bardzo dawna w ratownictwie, detekcji, myślistwie, stróżowaniu, a także od niedawna w rekreacji i sportach kynologicznych. Psy znajdują zastosowanie do wykrywania zapachów zarówno niebiologicznych, do których zaliczają się między innymi materiały wybuchowe i narkotyki, jak i biologicznych, takich jak zapach poszukiwanych przestępców, zaginionych lub martwych osób, komórek rakowych, feromonów innych gatunków zwierząt (Cichy i in., 2018). Właściwości zapachów, reguły rozprzestrzeniania oraz możliwości ich identyfikacji badane są przy użyciu najnowocześniejszych metod i sprzętu, a szkolenie psów w zakresie tropienia nadal uważa się za najtrudniejszą spośród wszystkich form psiej aktywności. Można skłonić psa do tego, by siadł, do reakcji obronnej, ale nigdy nie zmusi się go do tropienia (Ščučka, 2020). Sporty kynologiczne to jedna z form aktywności ruchowej, która obecnie skupia bardzo liczną grupę amatorów na świecie (Niewiadomska, Makris, 2015). W Polsce coraz większym zainteresowaniem cieszą się agility, frisbee, flyball, czy też obediencje (Jastrzębska, Gugolek, Strychalski, 2017a).

W języku potocznym funkcjonuje określenie sportu z wykorzystaniem zwierząt, jednak sport to ćwiczenia i gry mające na celu rozwijanie sprawności fizycznej i jej manifestację. Uprawiane są według ustalonych reguł, często przy współzawodnictwie w dążeniu do osiągnięcia jak najlepszych wyników. Żadna z popularnych definicji i koncepcji sportu (ludyczna, agonistyczna, pedagogiczna) nie uwzględnia sportów uprawianych razem ze zwierzętami lub też przez same zwierzęta (Strychalski, Gugolek, Jastrzębska, 2016). Cytując za Wolańską (1997), człowiek oddaje się rekreacji z własnej chęci, w czasie wolnym, dla wypoczynku, odnowy sił, przyjemności i rozwoju własnej osobowości oraz kreacji zdrowia. Podobnie A. Dąbrowski (2006) rekreację ruchową określa jako wszelkie akceptowane społeczne formy fizycznej aktywności ludzi, mające miejsce w czasie wolnym, podejmowane dobrowolnie, bezinteresownie i dla przyjemności, służące odnowie i umacnianiu sił człowieka, aktywnej i różnorodnej samorealizacji o cechach zabawy. Rekreację ruchową rozumiemy jako zajęcia aktywizujące ruchowo, sportowo, turystycznie, zabawowo, którym człowiek oddaje się z własnej chęci, w czasie wolnym, dla realizacji potrzeb wewnętrznych (Kwilecka, 2006).

Celem pracy było scharakteryzowanie osób uprawiających tropienie użytkowe (mantrailing) w Polsce. Przeprowadzone badania ankietowe umożliwiły zdefiniowanie motywów i zalet uprawiania tej formy współpracy psa i człowieka. W oparciu o analizę dostępnej literatury przedmiotu scharakteryzowano mantrailing i zwrócono uwagę

na konieczność podjęcia badań przyczyniających się do lepszego poznania tropienia użytkowego – nowej i dynamicznie rozwijającej się formy rekreacji na terenie Polski.

Psy, jako gatunek często wykorzystywany przez człowieka w celach sportowych i rekreacyjnych, pojawiają się w literaturze przedmiotu w wielu kontekstach. Są to zarówno prace zawierające przegląd kynologii sportowej z uwzględnieniem szeregu nowych form rekreacji i sportu z udziałem psów (Jastrzębska, Gugołek, Strychalski, 2017a, 2017b; Strychalski i in., 2016), jak i poruszające problematykę aktywności psa, opartych na węchu (Dłużewska i in., 2015; Niewiadomska, 2018). Szersze charakterystyki dotyczą m.in. dogtrekkingu (Dłużewska i in., 2015), agility (Theby, Hares, 2010) i obediency (Sjosten, 2005). Kontrowersyjnym problemem poruszonym w opracowaniach jest hodowla tzw. ras ekstremalnych (Jastrzębska, Gugołek, Strychalski, 2017b; Steiger 2006). Zagadnienia wyboru psa do tropienia, motywacji do pracy węchowej i oceny postępów w tropieniu zawarte są m.in. w pracach Górnego (2010) i Johnson (2003). Wyniki badań dotyczących codziennej aktywności sportowo-rekreacyjnej posiadaczy psów wskazują na wzrost ich aktywności fizycznej (Christian i in., 2013; Cutt i in., 2007; McNicholas, Collis, 2000; Teodorowicz, Woźniewicz-Dobrzyńska, 2014). Posiadanie psa wykracza daleko poza fizyczne korzyści właściciela (Cutt i in., 2008; Guéguen, Ciccotti, 2008; McNicholas i in., 2005). Zagadnienia te mieszczą się w szerszej grupie prac dotyczących wpływu posiadania różnych gatunków zwierząt na poziom aktywności fizycznej właścicieli (Oka, Shibata, 2009; Owen i in., 2010; Thorpe Jr i in., 2006; Yabrof, Troiano i Berrigan, 2008; Yam i in., 2012). Szeroka grupa prac dotyczy wykorzystania psów w służbach mundurowych, w tym w policji, m.in. w bardzo młodej dziedzinie kryminalistyki – osmologii (Gondorowicz, 2018).

MATERIAŁY I METODY ORAZ PODSTAWOWE POJĘCIA Z ZAKRESU TROPIENIA UŻYTKOWEGO

Spośród metod badawczych stosowanych w opracowaniach rekreacji, do identyfikacji osób uprawiających tropienie użytkowe w Polsce wybrano sondaż diagnostyczny. Zastosowano technikę badawczą kwestionariusza ankiety w formie formularza Google, do którego link umieszczony został w treści wiadomości przesłanych indywidualnie do każdego z członków grupy „Tropienie użytkowe / Mantrailing Poland”, funkcjonującej na portalu internetowym Facebook. Jest to grupa publiczna, licząca około 2400 członków (2020) i, jak wynika z opisu, entuzjastów tropienia użytkowego, używających wspomnianej platformy do wymiany informacji o imprezach tropieniowych, szkoleniach, seminariach, obozach, sprzęcie itp. Kwestionariusz ankiety wypełniło 105 osób.

Ankietyzację przeprowadzono w okresie 11.02.2020–9.04.2020. Poprzedzono ją obserwacjami terenowymi, aktywnym uczestnictwem autorów w mantrailingu oraz rozmowami z organizatorami i uczestnikami warsztatów na przełomie 2019 i 2020 roku. Kwestionariusz obejmował 24 pytania główne (16 zamkniętych i 8 otwartych) oraz metryczkę (18 zagadnień).

Pojęciami użytymi w niniejszym opracowaniu, istotnymi dla wyjaśnienia specyfiki tropienia użytkowego są (m.in. za Górny, 2010):

1. Ślad – mieszanina elementów widocznych (przedmiotów) i niewidocznych gołym okiem (np. łusek naskórka, kropelki potu), pozostawionych przez człowieka poruszającego się w terenie. Na ślad składają się także elementy terenu przekształcone na skutek kontaktu z człowiekiem (zgnieciona trawa, złamane gałązki itp.).

2. Deptacz (układacz) – osoba, która przygotowuje ślad, który później wykorzystuje pies tropiący w celu odnalezienia szukanej osoby lub przedmiotu. Deptacz może pozostawić w terenie przedmioty (gałganki, patyczki itp.) przesiąknięte swoim zapachem.
 3. Zapach podstawowy (pierwszorzędny) – zapach elementów naniesionych przez człowieka, niepowtarzalny, przypisany tylko jednemu człowiekowi. Częsteczki złuszczonego naskórka osoby układającej ślad, opadają grawitacyjnie, są lekkie, unoszone wiatrem, więc osadzają się często daleko od miejsca, po którym poruszał się deptacz.
 4. Zapach dodatkowy (drugorzędny) – charakteryzuje dane podłoże – zapach elementów terenu zmienionych na skutek kontaktu z człowiekiem, czyli mieszanika zapachów podłoża naruszonego przez deptacza (np. zapach zgniecionej trawy, połamanych gałązek itp.). Jest dokładnie w tych miejscach, gdzie układacz stawiał kroki. Zapach dodatkowy jest taki sam dla każdego człowieka poruszającego się w danym terenie, a inny dla tego samego człowieka chodzącego po różnych podłożach.
 5. Praca dolnym wiatrem – pies pracuje nosem przy podłożu, gdyż wiatr dolny to zdolność odnajdywania człowieka lub zwierzyny (chwytania odwiatru) po tropach i innych śladach.
 6. Praca górnym wiatrem – pies węszy z podniesioną głową, gdyż wiatr górny to zdolność zwietrzenia poszukiwanego człowieka lub zwierzyny nie podążając po pozostawionym śladzie, lecz wskazując, gdzie znajduje się w linii prostej.
- Naturalnym dążeniem każdego psa jest poszukiwanie największego stężenia cząsteczek interesującego go zapachu, czyli znalezienie jego źródła. W treningu psa tropiącego, wyszukiwane są przede wszystkim elementy składające się na indywidualny zapach poszukiwanego człowieka. Ten niepowtarzalny zapach pochodzi z:
1. Komórek naskórka.
 2. Komórek pochodzących z układu oddechowego i trawiennego.
 3. Wydzielin produkowanych przez gruczoły skóry:
 - a) potowe ekrynowe, występujące na całej powierzchni skóry i biorące udział w regulacji temperatury ciała, wydzielające przezroczystą wodnistą i bezwoną ciecz;
 - b) potowe apokrynowe, zlokalizowane głównie pod pachami i w okolicy genitaliów, wydzielające nieprzezroczystą lepka ciecz. Bakterie żyjące na skórze rozkładają wydzielinę tych gruczołów, a produktami jej rozkładu są cząsteczki związków chemicznych o silnym zapachu;
 - c) łojowe, znajdujące się na całej powierzchni skóry, oprócz stóp i dłoni. Ich tłusta wydzielina (łój) nie ma zapachu, ale na powierzchni skóry podlega rozkładowi bakteryjnemu, w wyniku którego powstają kwasy tłuszczowe, odznaczające się dosyć intensywnym zapachem. To właśnie skład tych kwasów tłuszczowych uważa się powszechnie za przyczynę niepowtarzalnego indywidualnego zapachu osobnika.
- Psi nos doskonale rejestruje zmiany składu substancji chemicznych, ale przykładowo ulewny deszcz zmywa cząsteczki zapachu, a głęboki śnieg utrudnia psu dostęp do cząsteczek, zakonserwowanych w kryształkach lodu. Zapach unosi się z ciepłym powietrzem wzdłuż nagrzanego powierzchni i opada z zimnym. Wysokie ciśnienie „przyduża” cząsteczki zapachu do podłoża, a jego spadek je uwalnia, wzmacniając woń ścieżki

ślądu. Dodatkowo, wysoka temperatura i niska wilgotność zmniejszają aktywność bakterii i na skutek tego zapach „zasycha”.

MANTRAILING I INNE FORMY TROPIENIA

Istnieje kilka aktywności psa, opartych na węchu, które na potrzeby niniejszego opracowania wydzielono na podstawie nielicznej grupy opublikowanych prac, regulaminów oraz konsultacji z osobami współpracującymi z psami. Nie jest to ścisła delimitacja, nie tylko z powodu różnic definicji „tropienia” wśród obcojęzycznych autorów opracowań na temat psiej aktywności, także ze względu na przenikające się zawodowe lub sportowo-rekreacyjne formy współpracy psa i człowieka.

1. Tracking (tropienie sportowe). W tropieniu sportowym pies tropi po zapachu zdeptanego podłoża, czyli powinien podążać dokładnie po linii, którą przemieszcza się osoba „układająca” ślad. Pies porusza się dokładnie śladem człowieka, ale co ciekawe, nie musi znać zapachu osoby, która zostawiła ślad, wystarczy, że zostanie wprowadzony na trop. Jeśli ślad zostanie przecięty przez świeższy ślad, pies powinien na niego skrócić. W tropieniu sportowym istotny jest przede wszystkim styl pracy psa, czyli precyzja „wypracowywania śladu”, w tym praca dolnym wiatrem, nieodchodzenie z linii śladu, nieściananie zakrętów, zaznaczanie znalezionych przedmiotów itp.
2. Mantracking (w Polsce = tropienie sportowe). W tej formie aktywności pies tropi konkretną osobę po zapachu zdeptanego podłoża. Pies tropi po miękkim podłożu nieznaną osobę, wskazuje nosem bardzo dokładnie miejsca, gdzie układacz postawił stopy. W przeszłości (było mniej twardego podłoża, np. w miastach) te umiejętności były wykorzystywane w pracy np. policji, obecnie bardziej w strzeżeniu granic itp.
3. Tropienie po farbie (użytkowość myśliwska). Pies koncentruje się tylko na zapachu farby – krwi zwierzęcia.
4. Poszukiwanie. Pies poszukiwawczy jest nauczany tropienia zapachu każdego żywego człowieka, głównie w otwartym terenie, gdzie jest mało ludzi. Przewodnik potwierdza czy znaleziona przez psa osoba jest poszukiwaną. Psy pracują górnym wiatrem, zazwyczaj luzem i w wyznaczonych sektorach. W Polsce psy poszukiwawcze są wykorzystywane przez Państwową i Ochotniczą Straż Pożarną, a szkolone i certyfikowane w dwóch specjalnościach: terenowej i gruzowiskowej.
5. Nosework i brainwork. W tych formach aktywności psa praca nosem zmierza do rozpoznania określonych zapachów. Mogą to być zarówno ładunki wybuchowe, narkotyki i inne niedozwolone substancje, jak i w wersji sportowo-rekreacyjnej – ukryte i przygotowane wcześniej próbki, smakołyki itp.
6. Tropienie użytkowe (mantrailing). Celem aktywności psa w mantrailingu jest wyłącznie znalezienie konkretnego człowieka (układacza) lub przedmiotów pozostawionych przez niego na śladzie, a nie styl pracy psa, jak przykładowo w tropieniu sportowym. Dla części uczestników tropienia użytkowego pozostawienie przedmiotów przez układacza nie jest warunkiem koniecznym. Tropienie użytkowe polega na podążaniu za zapachem podstawowym, odnajdywaniu jego maksymalnej koncentracji. Ponieważ cząsteczki zapachu człowieka nie opadają pionowo na ziemię, ale są przenoszone prądami powietrza, to ich największa koncentracja wcale nie musi być na śladzie, ale w jego pobliżu. Pies przemieszcza się więc nie zawsze

po linii prostej. Gdy zgubi zapach, pojawiają się zygzaki i pętle, do momentu aż upewni się, że odnalazł właściwy zapach i kierunek, w którym ma podążać. Może pracować z nosem przy podłożu (dolnym wiatrem) albo węszyć z podniesioną głową (górnym wiatrem), a w danym momencie zależy to od otoczenia, jakie napotkał pies jak i jego charakteru. W pierwszym etapie tropienia użytkowego po wybranej i odpowiednio przygotowanej trasie przechodzi deptacz. Realizuje on ślad, czyli przykładowo gubi przedmioty przesiąknięte swoim zapachem. W etapie drugim, np. po 1–2 godzinach, śladem rusza tandem tropicieli, czyli pies z przewodnikiem, w celu odnalezienia deptacza lub deptacza i pozostawionych przez niego przedmiotów. Przewodnik może usłyszeć też opowieść o zaginięciu osoby, którą pies będzie poszukiwał. Tandem przemieszcza się tempem narzuconym przez psa, a przewodnik stara się nie przeszkadzać i interweniuje dopiero w ostateczności. W trzecim etapie mantrailingu, za tandemem tropicieli może wyruszyć grupa obserwatorów/sędziów, która nie może przebywać zbyt blisko pracującego zwierzęcia, żeby go nie rozpraszać.

UCZESTNICY TROPIENIA UŻYTKOWEGO W POLSCE

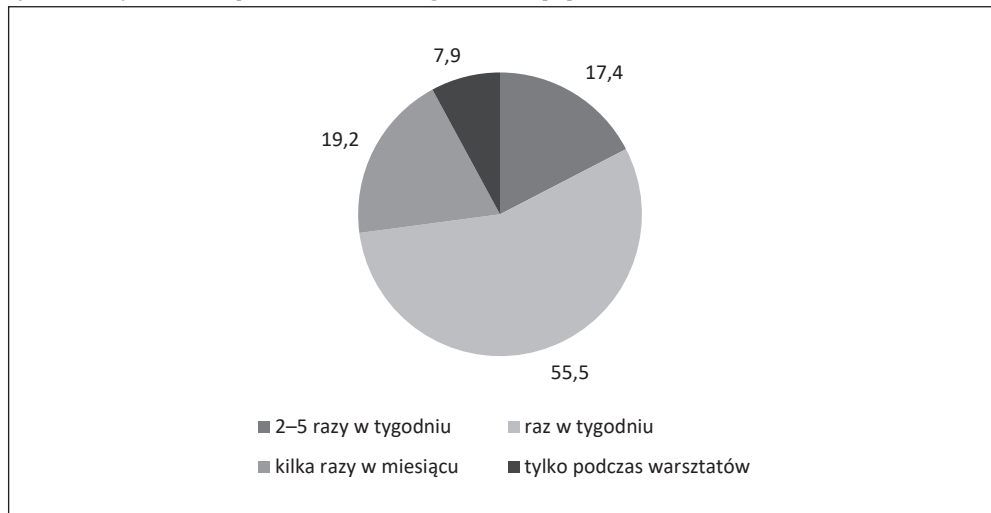
W przeprowadzonym badaniu ankietowym grupy „Tropienie użytkowe/Mantrailing Poland” dążono do reprezentatywności badanej populacji dla środowiska osób uprawiających mantrailing w Polsce. Wśród ankietowanych samo tropienie użytkowe uprawia 89,4% respondentów, a w połączeniu z tropieniem sportowym i myśliwskim dodatkowo 5,8%. Tylko w pojedynczych przypadkach są to wyłącznie amatorzy tropienia sportowego (2,9%) lub myśliwskiego (1,9%). Badaną populację stanowią osoby, które uprawiają, bądź uprawiały mantrailing: dłużej niż 5 lat (18,1%), od roku do pięciu lat (56,2%) oraz krócej niż jeden rok (25,7%).

Ankietowani zaliczyli mantrailing do aktywności całorocznych. Wyłącznie w sezonie letnim uprawia go niecałe 5% respondentów. Określono tę formę rekreacji jako czynności plenerowe, w każdych warunkach terenowych (9/10 ankietowanych) lub plenerowe realizowane tylko w określonych warunkach terenowych.

Stosunek członków rodziny do zainteresowań mantrailingiem ankietowani ocenili jako pozytywny lub neutralny i tylko w dwóch przypadkach na ponad 100 ankietowanych, psia pasja respondentów spotkała się z negatywnym odbiorem. Początków zainteresowania respondentów mantrailingiem nie należy jednak upatrywać w zachęcie ze strony członków rodziny (tylko 11,4% przypadków). Głównymi źródłami informacji o tropieniu użytkowym, na początku przygody z tą formą rekreacji, był Internet (fora, portale społecznościowe, strony www) (27,6%), kursy, seminaria, warsztaty i szkolenia (23,8%) oraz bezpośrednio znajomi. Wiedza uzupełniana jest informacjami od weterynarzy i behawiorystów lub z branżowych książek i czasopism.

Ważnym elementem opisu sylwetki osoby uprawiającej mantrailing jest częstotliwość, z jaką wyrusza w teren ze swoim psim partnerem. W Polsce jedynie 7% ankietowanych deklaruje codzienną aktywność fizyczną, 33% czyni to raz w tygodniu, 12% rzadziej, ale przynajmniej raz w miesiącu, natomiast reszta sporadycznie bierze udział w jakichkolwiek zajęciach służących podniesieniu sprawności fizycznej (Witek, 2011). Amatorzy tropienia użytkowego wykazują się zdecydowanie większą systematycznością w zakresie aktywności fizycznej niż notowaną w krajowych statystykach. Dotyczy to zarówno samego mantrailingu (rycina 1), jak i innych form aktywności (tabele 1, 2, 3).

Rycina 1. Częstotliwość uprawiania mantrailingu w Polsce [%]



Źródło: opracowanie własne

Tabela 1. Częstotliwość wykonywania ćwiczeń fizycznych osób uprawiających mantrailing w Polsce [%]

3-5 razy w tygodniu i częściej	54,3
1-2 razy w tygodniu	23,8
rzadziej niż jeden raz w miesiącu	7,6
wcale	14,3

Źródło: opracowanie własne

Tabela 2. Czas przeznaczony jednorazowo na aktywność osób uprawiających mantrailing w Polsce [%]

nie podejmuję aktywności fizycznej	11,4
do pół godziny	5,7
od pół godziny do godziny	32,4
jedna do dwóch godzin	42,9
ponad dwie godziny	7,6

Źródło: opracowanie własne

Tabela 3. Typy aktywności fizycznej osób uprawiających mantrailing w Polsce (wielokrotny wybór) [%]

jazda na rowerze	21,0
bieganie	20,0
spacery	19,0
inne aktywności z psem	13,3
ćwiczenia siłowe (siłownia, ćwiczenia w domu)	15,2
praca w ogrodzie	11,4
pływanie	10,5
Inne (poniżej 10%): joga, jazda konna, sztuki walki, wspinaczka, NW, triathlon, skituring, trekking, taniec, surfing, fitness	22,8

Źródło: opracowanie własne

Amatorzy mantrailingu, biorąc pod uwagę intensywność wysiłku i stosując delimitację Toczek-Werner (1999), zaliczają go do średnio intensywnych czynności człowieka (56,2%), przypisanych w pytaniu ankietowym do takich aktywności jak jazda na łyżwach czy gimnastyka. Znaczna grupa wybrała poziom zajęć relaksacyjnych, kojarzonych ze spacerowaniem i wędkowaniem. Podobnie, ze względu na stopień trudności (złożoności technicznej) (Toczek-Werner, 1999) większość osób mantrailing zaliczyła do czynności średnio trudnych (51,4%) (w pytaniu porównane do piłki nożnej, jazdy na łyżwach). Jedna trzecia uznała go jako trudne (jazda na nartach, wspinaczka), a pozostali jako łatwe (bieganie, jazda na rowerze).

Osoby uprawiające mantrailing poproszono o dokonanie samooceny stanu zdrowia i kondycji fizycznej, umieszczając sześć dodatkowych pytań w metryczce. Zdecydowana większość ankietowanych określiła swój stan zdrowia jako zadawalający, w tym połowa jako dobry, 1/3 jako bardzo dobry. Ponad 2/3 respondentów na pytanie czy oceniają się jako osobę sprawną fizycznie odpowiedziało, że raczej tak, a prawie 1/3, że zdecydowanie tak. Wyłączając ze statystyk 40% badanych, którzy deklarowali, że nie doświadczają problemów zdrowotnych, w pozostałej grupie definiowano w kolejności: wady wzroku, choroby narządu ruchu, układu trawiennego, układu oddechowego, układu krążenia oraz zaburzenia psychiczne.

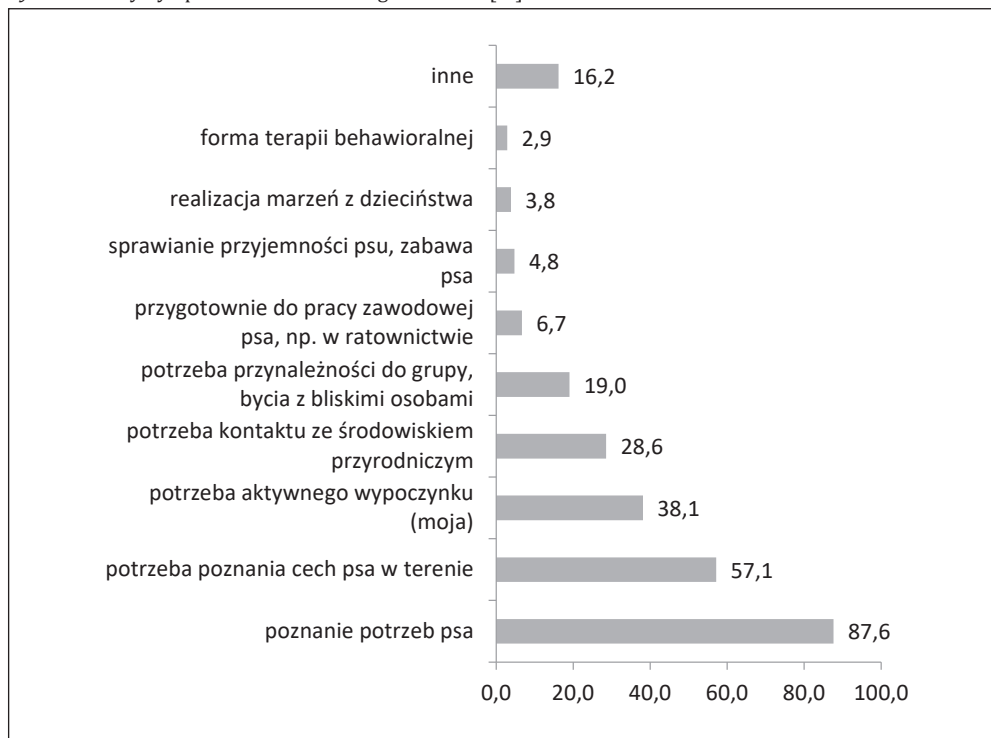
Współczesny postęp cywilizacyjny spowodował większe zainteresowanie aktywnościami wolnoczasowymi, przy czym im wyższy poziom wykształcenia, tym większa świadomość i troska o zdrowie, które zagrożone jest przez choroby cywilizacyjne (Lubowiecki-Vikuk, Paczyńska-Jędrycka, 2010). Zdecydowanie wśród amatorów mantrailingu przeważa wykształcenie wyższe (magisterskie 67,6%, licencjackie 16,2%). Osiem na dziesięć osób uprawiających tropienie użytkowe w Polsce pochodzi z miasta. Największą grupę stanowią osoby z przedziałów wiekowych: 25–44 lata (73,3%) oraz 45–64 lata (19%). Wśród amatorów mantrailingu w Polsce 85% stanowią kobiety. Większość respondentów oceniła pozytywnie swoją sytuację materialną (raczej dobra – 68,6%, zdecydowanie dobra – 25,7%). Są to osoby pracujące przeważnie w firmie prywatnej lub prowadzące własną działalność gospodarczą. Bardzo nieliczną grupę stanowią przykładowo emeryci i renciści (3,8%) oraz uczniowie i studenci (7,6%).

Sposobów wykorzystywania psów, ukształtowanych na przestrzeni wieków, jest tak wiele, jak wiele jest ras i ich podziałów pod kątem różnych cech i predyspozycji (Jędrzejczak, Pęzińska-Kijak, 2017). Wśród osób uprawiających mantrailing na terenie Polski nie ma zgodności co do preferowanych ras psów. Statystycznie, w wariancie odpowiedzi tak/nie, mniej niż w połowie przypadków respondent uważał, że istnieją rasy przez niego preferowane w tropieniu użytkowym. Co więcej, nawet w tej grupie co prawda najczęściej wymieniał owczarka niemieckiego, owczarka belgijskiego malinois lub używał szerszego sformułowania „psy ras myśliwskich”, ale przy bardzo szerokiej gamie innych wymienionych ras (aż 59,2%).

MOTYWY TROPIENIA UŻYTKOWEGO W POLSCE

W wyniku przeprowadzonych badań ankietowych stwierdzono, że podstawowymi motywami uprawiania mantrailingu w Polsce jest określenie potrzeb i predyspozycji psa, a wśród motywów aktywności przyjętych w literaturze przedmiotu – motyw poznawczy (rycina 2).

Rycina 2. Motywy uprawiania mantrailingu w Polsce [%]



Źródło: opracowanie własne

Wśród szerokiej gamy funkcji rekreacji ruchowej, w przypadku mantrailingu ankietowani wskazywali w kolejności: wypoczynkową (79%), kształceniową (67%), zdrowotną (23,8%), wychowawczą (22,9%) oraz edukacji kulturowej (3,8%).

Dla większości osób uprawiających mantrailing (61%) zdawanie egzaminów i uzyskiwanie certyfikatów w zakresie tropienia nie jest istotne. Członkowie badanej grupy byli w posiadaniu uprawnień PLMT1 (Polski Certyfikat Tropienia Użytkowego) (9,5%), PLMT2 (8,6%), PLMT3 (3,8%) oraz PSP (uprawnienia Państwowej Straży Pożarnej), IRO (certyfikat Internationale Rettungshunde Organisation) i SKOP (Sprawdzian Kompetencji Zespołów Tropienia Użytkowego) (1%). Wśród amatorów mantrailingu dostrzegających ważność pozyskiwania certyfikatów dominowały argumenty: sprawdzianu i weryfikacji umiejętności nabytych na treningach, wyznaczenia dodatkowego celu, motywacji do udziału w treningach, chęci pomocy poszkodowanym po uzyskaniu uprawnień oraz własnej satysfakcji.

Na pytanie, czy aspekt rywalizacji ma miejsce pomiędzy uczestnikami mantrailingu i czy jest dla nich istotny tylko 3% osób odpowiedziało twierdząco. Pozostali ankietowani albo uważają, że takie zjawisko nie istnieje lub że je zaobserwowali, ale nie jest dla nich istotne. Co więcej, wskazano, że rywalizacja jest nieuzasadniona ze względu na brak możliwości porównywania kolejnych „śladów”. Nawet trening w tym samym miejscu, ale o innej porze dnia, jest już doświadczeniem, którego nie da się porównać do poprzednich. Amatorzy mantrailingu zwracają uwagę, iż nadmierna konkurencja zniszczyła wiele form rekreacji, szczególnie psich, doprowadziła do atomizacji środowiska,

gdzie coraz mniej liczy się udział w wydarzeniu, a rośnie znaczenie wygranej. Argumentują, że rywalizacja może przeszkadzać w prowadzeniu grupy, wpływa negatywnie na psy, na które nakładana jest zbyt duża presja.

Mantrailing, co wykazano w dodatkowym pytaniu, w przypadku 41% ankietowanych jest dla ich psów działaniem uzupełniającym lub przygotowującym dla innej aktywności. Zestawienie form rekreacji, sportu lub rehabilitacji, z którymi czynnie zetknęli się ankietowani zawiera tabela 4. Listę ośmiu najczęściej wymienianych aktywności uzupełniają formy takie jak: dogoterapia, bikejoring, scooter lub jazda za psem na łyżworolkach, zaganianie owiec, rally obedience, coursing lub flyball, dog dancing, dog frisbee (freestyle), dummy, przeciąganie, dog fitness, high jump lub wall climbing, podnoszenie ciężarów, ratownictwo, psie zaprzęgi lub pulka.

Tabela 4. Formy rekreacji, sportu lub rehabilitacji z psem uprawiane obecnie lub w przeszłości przez amatorów tropienia użytkowego w Polsce [%]

nosework	52,4
dogtrekking	45,7
detekcja węchowa	41,0
wystawy	17,1
canicross	16,2
obedience	16,2
dog frisbee	14,3
agility	12,4
inne	poniżej 10

Źródło: opracowanie własne

Amatorzy mantrailingu mieli możliwość określenia, na jakie sfery życia człowieka ma wpływ ich pasja w kontekście poprawy jego jakości. Straś-Romanowska (1992) wydzieliła cztery wymiary jakości życia: psychospołeczny, psychofizyczny, podmiotowy i metafizyczny, a więc duchowy. Sfera psychofizyczna dotyczy szeroko pojętej cielesności, popędowości człowieka. Sfera psychospołeczna (zwana także społeczną) zapewnia poczucie przynależności, bezpieczeństwa i tożsamości społecznej. Przejawem sfery podmiotowości jest realizacja osobistych zainteresowań, celów, pomagająca w osiągnięciu samorealizacji i życia autentycznego. Sfera metafizyczna obejmuje ponadczasowe wartości, takie jak dobro, prawda, miłość itp. Amatorzy mantrailingu najczęściej wymieniali sfery: podmiotowości (78,1%), psychospołeczną (44,8%), psychofizyczną (biologiczną) (43,8%) oraz bezpieczeństwa (29,5%). Wśród cech charakteru człowieka, na kształtowanie których wpływa mantrailing, zdecydowanie najczęściej wymieniano cierpliwość. Wskazywano także odpowiedzialność, niezależność, uważność, pokorę, spostrzegawczość, umiejętność czytania i zaufania do psa, opanowanie i pewność siebie.

Na przestrzeni wieków nie tylko zmieniła się rola psa w życiu człowieka, ale przede wszystkim stosunek do niego – właściciele nie tylko chcą nauczyć się lepszego współżycia z nim, ale nawiązać silną więź i porozumienie. Tylko co piąty ankietowany na pytanie czy w mantrailingu bardziej sprawdza siebie czy psa wskazał na czworonożca. Wyłączając osoby zaskoczone taką formą pytania, zdecydowana większość traktuje mantrailing jako formę obserwacji w terenie siebie i psa (37,1%) lub siebie (31,4%).

Dziewięciu na dziesięciu amatorów mantrailingu deklaruje, iż ta forma rekreacji pomogła im we właściwym „czytaniu” swojego psa. Do głównych argumentów należały:

- poprawa komunikacji, wzajemnej obserwacji, zwiększenie obustronnego zaufania;
- możliwość szybszej reakcji na zachowanie psa;
- pomoc w zrozumieniu emocji, specyficznych cech psów, problemów z koncentracją;
- umożliwienie psu więcej samodzielnych decyzji;
- możliwość szerszej obserwacji stanów podekscytowania, koncentracji, stresu;
- zwracanie uwagi na dużą liczbę szczegółów w krótkim czasie;
- rozróżnianie, kiedy pies szuka, gdy się gubi, prosi o pomoc, jest zmęczony, spłoszony.

Co ważne, tropienie użytkowe, zdaniem ich właścicieli (61%), pełni funkcję terapeutyczną dla psa. Dotyczy to m.in.:

- podniesienia pewności siebie, nauki kontroli emocji, wyciszenia psa;
- budowania samodzielności psa, pomocy w radzeniu sobie z trudnymi sytuacjami;
- konstruktywnego reagowania na innych ludzi (pozorantów);
- uzupełniania terapii behawioralnej, niwelowania problemów z czasów szczenięcych.

Ze względu na pożądane jak najszersze uczestnictwo społeczeństwa w turystyce i rekreacji, priorytetowym kierunkiem w badaniach nad aktywnością społeczeństwa staje się zjawisko „ekskluzji turystycznej” (Alejziak, 2009). Należy zastanowić się więc nad faktem ograniczeń możliwości uprawiania mantrailingu w Polsce. Zdaniem połowy ankietowanych osób głównymi „hamulcami” tropienia użytkowego są głównie brak środków finansowych i wolnego czasu, wynikający z obowiązków domowych i służbowych oraz skromna oferta „obozów mantrailingowych”. Stosunkowo niewielu amatorów mantrailingu uskarża się natomiast na błędy organizacyjne i nieprzygotowanych instruktorów oraz ograniczony dostęp do miejsc, gdzie można go uprawiać.

PODSUMOWANIE

Mantrailing wpisuje się w definicję rekreacji ruchowej i jest rozwijającym się dynamicznie w Polsce zjawiskiem społeczno-kulturowym, związanym ze zwiększeniem się ilości czasu wolnego oraz zmianami sposobów jego spędzania. Jest to forma rekreacji czynnej, ale z niewielką przewagą wysiłku fizycznego, zaliczana do całorocznych czynności plenerowych, w każdych warunkach terenowych. Nosi również znamiona rekreacji twórczej oraz rekreacji rozumianej w literaturze przedmiotu jako działalność kulturalno-rozrywkowa i społeczna. W przypadku psów jest to rekreacja silnie nacechowana emocjami. Zwierzęta ekscytują się po dotarciu do poszukiwanej osoby z bardzo różnych powodów, wypijają hektolitry wody, eksponują języki.

Podstawowymi motywami uprawiania mantrailingu w Polsce jest określenie potrzeb i predyspozycji psa oraz chęć poznania jego zachowań bezpośrednio w warunkach pracy w terenie. Nie jest to natomiast uzyskiwanie certyfikatów w zakresie tropienia. Co istotne, rozwijanie sprawności fizycznej i dążenie do uzyskiwania jak najlepszych wyników przez zespół mantrailingowy, odbywa się w warunkach pominięcia aspektu współzawodnictwa, bardzo istotnego w sporcie. Wśród szerokiej gamy funkcji mantrailingu wskazywana jest głównie wypoczynkowa i kształceniowa.

Potwierdzono zespół głównych zalet mantrailingu, na tle innych psich form aktywności, jak praca psa zgodna z jego naturą, wykorzystywanie podanych psu rekwizytów do ciężkiej pracy intelektualnej, zróżnicowanie terenu ćwiczeń w zależności od zaawansowania psa oraz walor ćwiczeń kondycyjnych właściciela i niewielkie ograniczenia co do rasy psa i stanu psychofizycznego psa i człowieka.

Osoby zainteresowane mantrailingiem w Polsce są grupą relatywnie młodą i dobrze wykształconą. Postępowi cywilizacyjnemu towarzyszy wzrost zamożności społeczeństw, co pozwala na realizację potrzeb w czasie wolnym. W tym kontekście amatorzy mantrailingu oceniają pozytywnie swoją sytuację materialną. W zdecydowanej większości pochodzą z miasta, co potwierdza ogólną tendencję, iż ludność miejska jest bardziej aktywna fizycznie. W przypadku tropienia użytkowego potwierdza się również przewaga udziału kobiet w aktywnościach związanych z psami. Zestawienie ras, z którymi ankietowani uprawiają mantrailing nacechowane jest niezwykle różnorodnością, przy braku ścisłej listy tych, które uważają za preferowane w tej formie rekreacji.

Nie można uogólniać na całą społeczność mantrailingową w Polsce powyższych wyników badania ankietowego. Mają one charakter eksploracyjny, preorientacyjny. Tematyka tropienia użytkowego wymaga dalszych szczegółowych badań, uwzględniających między innymi aspekt przestrzenny oraz interakcje społeczne, spowodowane obecnością psa. Stanowią uzupełnienie rozważań na temat promocji zdrowia i aktywności fizycznej.

Autorzy artykułu serdecznie dziękują Iwonie Abrahamowicz i Ilonie Al-Mutari (Mam w Nosie – Grupa tropiąca Kraków) za pomoc i cenne uwagi w przygotowaniu formularza ankiety.

Literatura

References

- Alejziak, W. (2009). *Determinanty i zróżnicowanie społeczne aktywności turystycznej*. Kraków: Akademia Wychowania Fizycznego im. Bronisława Czecha, 433–434 (Studia i Monografie AWF, 56).
- Chochowski, W. (2015, 9 grudnia). *Tropienie użytkowe*. Pozyskano z <http://www.polska.hovawart.pl/index.php/hovawart-quytecznyq/sportowo-szkoleniowo/1056-tropienie-uzytkowe> (dostęp 1.08.2019).
- Christian, H.E., Westgarth, C., Bauman, A., Richards, E.A., Rhodes, R.E., Evenson, K.R., Mayer, J.A., Thorpe, Jr R.J. (2013). Dog ownership and physical activity. A review of the evidence. *Journal of Physical Activity & Health*, 10(5), 750–759.
- Cichy, A., Medeńska, W., Dratwa-Chałupnik, A., Lepczyński, A., Michałek, K., Herosimczyk, A., Skrzypczak, W.F., Ożgo, M., Marynowska, M. (2018). Psi węch jako detektor. W: K.M. Kavetska (red.), *Pies w służbie. Czwarte warsztaty kynologiczne. Zakład Karny w Goleniowie, 18 maja 2018*. Szczecin: Zachodniopomorski Uniwersytet Technologiczny w Szczecinie.
- Cutt, H., Giles-Corti, B., Knuiman, M., Burke, V. (2007). Dog ownership, health and physical activity. A critical review of the literature. *Health & Place*, 13(1), 261–272.
- Cutt, H.E., Knuiman, M.W., Giles-Corti, B. (2008). Does getting a dog increase recreational walking? *International Journal of Behavioral Nutrition and Physical Activity*, 5, 17.
- Dąbrowski, A. (red.). (2006). *Zarys teorii rekreacji ruchowej*. Warszawa: Almamery Wyższa Szkoła Ekonomiczna; Akademia Wychowania Fizycznego.
- Dłużewska, A., Gonia, A., Michniewicz-Ankiersztajn, H., Podgórski, Z. (2015). *Współczesne problemy turystyki*. Bydgoszcz; Poznań: Ośrodek Rekreacji, Sportu i Edukacji w Poznaniu, 135–156.
- Guéguen, N., Ciccotti, S. (2008). Domestic Dogs as Facilitators in Social Interaction. An Evaluation of Helping and Courtship Behaviors. *Anthrozoös*, 21, 339–349.

- Gondorowicz, M. (2018). Wykorzystanie psiego nosa w kryminalistyce, czyli słów kilka o osmologii w Polsce. W: K.M. Kavetska (red.), *Pies w służbie. Czwarte warsztaty kynologiczne. Zakład Karny w Goleniowie, 18 maja 2018*. Szczecin: Zachodniopomorski Uniwersytet Technologiczny w Szczecinie.
- Górny, B. (2010). *Nowoczesne szkolenie psów tropiących*. Warszawa: Multico Oficyna Wydawnicza.
- Jastrzębska, A., Gugolek, A., Strychalski, J. (2017a). Zwierzęta w sporcie, rekreacji i rozrywce (cz. 1). *Wiadomości Zootechniczne*, 55(1), 87–93.
- Jastrzębska, A., Gugolek, A., Strychalski, J. (2017b). Zwierzęta w sporcie, rekreacji i rozrywce (cz. 2). *Wiadomości Zootechniczne*, 55(2): 173–181.
- Jędrzejczak, M., Pezińska-Kijak, K. (2017). Związek między człowiekiem i psem – kształtowanie zachowań metodą pozytywną. W: K.M. Kavetska (red.), *Szkolenie i użytkowanie psów. Trzecie Warsztaty Kynologiczne, Szczecin, 6–7 października 2017*. Szczecin: Zachodniopomorski Uniwersytet Technologiczny w Szczecinie.
- Johnson, G.R. (2003). *Tracking Dog. – Theory and Methods*. Mechanicsburg, PA: Barkleigh Productions.
- Kwilecka, M. (red.). (2006). *Bezpośrednie funkcje rekreacji*. Warszawa: Almamater Wyższa Szkoła Ekonomiczna.
- Lipowski, M. (2006). *Rekreacja ruchowa kobiet jako zachowanie prozdrowotne – uwarunkowania a motywy uczestnictwa*. Gdańsk: Wydawnictwo Uczelniane Akademii Wychowania Fizycznego i Sportu.
- Lubowiecki-Vikuk, A.P., Paczyńska-Jędrycka, M. (2010). *Współczesne tendencje w rozwoju form rekreacyjnych i turystycznych*. Poznań: Bogucki Wydawnictwo Naukowe.
- McNicholas, J., Collis, G.M. (2000). Dogs as catalysts for social interactions. Robustness of the effect. *British Journal of Psychology*, 91(1), 61–70.
- McNicholas, J., Gilbey, A., Rennie, A., Ahmedzai, S., Dono, J-A., Ormerod, E. (2005). Pet ownership and human health. A brief review of evidence and issues. *BMJ*, 331, 1252–1254.
- Niewiadomska, M. (2018) Forms of activities with a dog as modern types of physical recreation, *Central European Journal of Sport Sciences and Medicine*, 23(3), 53–58.
- Niewiadomska, M., Makris, M. (2015). Sport kynologiczny agilty jako forma aktywności fizycznej podejmowana przez ludzi w różnym wieku. *Marketing i Rynek*, 11, 261–267.
- Oka, K., Shibata, A. (2009). Dog ownership and health-related physical activity among Japanese adults. *Journal of Physical Activity & Health*, 6(4), 412–418.
- Owen, C.G., Nightingale, C.M., Rudnicka, A.R., Ekelund, U., McMinn, A.M., van Sluijs, E.M., Griffin, S., Cook, D.G., Whincup, P.H. (2010). Family dog ownership and levels of physical activity in childhood. Findings from the Child Heart and Health study in England. *American Journal of Public Health*, 100(9), 1669–1671.
- Sjösten, I. (2005). *Obedience. Trening posłuszeństwa*. Łódź: Wydawnictwo Galaktyka.
- Steiger, A. (2006). Pet animals: housing, breeding and welfare. W: *Animal Welfare*. Strasbourg: Council of Europe Publishing.
- Straś-Romanowska, M. (1992). *Los człowieka jako problem psychologiczny. Podstawy teoretyczne*. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego.
- Strychalski, J., Gugolek, A., Jastrzębska, A. (2016). Psy w sporcie i rekreacji. *Przegląd Hodowlany*, 84(3), 29–33.
- Ščučka, J. (2020, wrzesień) *Podstawy szkolenia tropienia metodą kwadratów zapachowych (Natural Canine Communication)*. Pozyskano z <http://docplayer.pl/8821088-Podstawy-szkolenia-tropienia-metoda-kwadratow-zapachowych.html>
- Teodorowicz, A., Woźniewicz-Dobrzyńska, M. (2014). Sport and recreational activity with a dog. Psychosocial significance of dog ownership. W: F. Dias, S. Oliveira, J. Kosmaczewska, Â. Pereira (red), *New trends in tourism research – a polish perspective*, 296–310. Pozyskano z http://www.icthr.byd.pl/userfiles/files/Student_Monograph_New%20Trends%20in%20Tourism%20Research_final_version%20-21-10.pdf
- Theby, V., Hares, M. (2010). *Agility. Sport i zabawa*. Warszawa: Wydawnictwo RM.
- Thorpe, R.J. Jr, Simonsick, E.M., Brach, J.S., Ayonayon, H., Satterfield, S., Harris, T.B., Garcia, M., Kritchevsky, S.B. (2006). Dog ownership, walking behavior, and maintained mobility in late life. *Journal of the American Geriatrics Society*, 54(9), 1419–1424.

- Toczek-Werner, S. (1999). Podstawowe formy i metody stosowane w rekreacji ruchowej. W: S. Toczek-Werner (red.). *Podstawy rekreacji i turystyki*. Wrocław: Wydawnictwo Akademii Wychowania Fizycznego, 21–30.
- Witek, J. (2011). Sport i rekreacja a wyzwania współczesnej cywilizacji (wstęp). *Ekonomiczne problemy usług*, 78, 6–7.
- Wolańska, T. (1997). *Leksykon. Sport dla wszystkich – rekreacja ruchowa*. Warszawa: Wydawnictwo AWF.
- Woitke, L. (2016). Tropienie górnym wiatrem w policji Saksonii. *Kwartalnik Policyjny*, 3, 70–77.
- Yabroff, K.R., Troiano, R.P., Berrigan, D. (2008). Walking the Dog. Is Pet Ownership Associated With Physical Activity in California? *Journal of Physical Activity and Health*, 5(2), 216–228.
- Yam, P.S., Morrison, R., Penpraze, V., Westgarth, C., Ward, D.S., Mutrie, N., Hutchison, P., Young, D., Reilly, J.J. (2012). Children, parents, and pets exercising together (CPET) randomised controlled trial. Study rationale, design, and methods. *BMC Public Health*, 12(1), 208.

Witold Warcholik, dr, Uniwersytet Pedagogiczny w Krakowie, Instytut Geografii, Katedra Turystyki i Badań Regionalnych Doktor nauk o Ziemi, wykładowca akademicki, autor publikacji z zakresu turystyki, geomorfologii, kartografii i GIS. Miłośnik Krakowa i Beskidu Niskiego, licencjonowany przewodnik miejski i po Ojcowskim Parku Narodowym, pilot wycieczek, instruktor turystyki kwalifikowanej, questingu.

Witold Warcholik, PhD, Pedagogical University of Krakow, Institute of Geography, Department of Tourism and Regional Studies. PhD in Earth Sciences, geodetic engineer, author of several publications on tourism, geomorphology, cartography and GIS, an avid Krakow fan, licensed Krakow city and OPN guide, a tour guide.

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3413-582X>

Adres/address:

Uniwersytet Pedagogiczny w Krakowie
Instytut Geografii
Katedra Turystyki i Badań Regionalnych
ul. Podchorążych 2
30-084 Kraków, Polska
e-mail: witold.warcholik@up.krakow.pl

Dorota Chmielowska, dr, Uniwersytet Pedagogiczny w Krakowie, Instytut Geografii, Katedra Geografii Fizycznej. Doktor nauk o Ziemi. Główne obszary zainteresowań to: geografia fizyczna, geomorfologia i sedimentologia. Hobbystycznie uprawia mantrailing w Krakowskiej Grupie Tropiącej „Mam w Nosie”.

Dorota Chmielowska, PhD, Pedagogical University of Krakow, Institute of Geography, Department of Physical Geography. PhD in Earth Sciences in the discipline of geography, specialisation in physical geography, working in the fields of geomorphology and sedimentology. She practices mantrailing as a hobby in “Mam w Nosie” Mantrailing Group in Krakow .

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-7332-3359>

Adres/address:

Uniwersytet Pedagogiczny w Krakowie
Instytut Geografii
Katedra Geografii Fizycznej
ul. Podchorążych 2
30-084 Kraków, Polska
e-mail: dorota.chmielowska@up.krakow.pl

SPIS TREŚCI

Wprowadzenie	3
IRENEUSZ DRABIK	
Motywy internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw produkcyjnych.....	9
GABRIELA CZAPIEWSKA	
Rola klastrów w procesie internacjonalizacji.....	26
ANDRZEJ KUCIŃSKI	
Możliwości wykorzystania analizy płynności finansowej do oceny zdolności płatniczej oraz zagrożenia kontynuacji działania na podstawie danych zawartych w sprawozdaniach finansowych Zakładów Mięsnych Henryk Kania SA	44
ANNA KIERZKOWSKA	
Problematyka powstawania zabudowy biurowej na terenach przemysłowych na przykładzie koncentracji budynków biurowych przy ulicy Strzegomskiej i ulicy Muchoborskiej we Wrocławiu.....	56
JERZY ŁADYSZ	
Dostępność usług medycznych w gminach: studium porównawcze Wrocławskiego Obszaru Funkcjonalnego	72
KRZYSZTOF SALA	
Obecny stan i perspektywy wykorzystania Linii Hutniczej Szerokotorowej w Polsce	85
KATARZYNA JANCZARSKA-BERGEL	
Poziom bezpieczeństwa transportu zbiorowego jako jeden z głównych elementów jakości usług transportowych na przykładzie Krakowa.....	96
MICHAŁ ŻEMŁA, DARIA ELŻBIETA JAREMEN, ELŻBIETA NAWROCKA	
Consequences of development of the sharing economy in tourism for cities – theory and examples	109
WITOLD WARCHOLIK, DOROTA CHMIELOWSKA	
Tropienie użytkowe jako forma rekreacji ruchowej w Polsce.....	123

CONTENTS

Introduction.....	6
IRENEUSZ DRABIK Motives for internationalisation of Polish production companies	9
GABRIELA CZAPIEWSKA The role of clusters in internationalisation process	26
ANDRZEJ KUCIŃSKI Possibilities of using financial liquidity analysis to assess payment capacity and the threats for continuing operations on the basis of data included in the financial statements of Zakłady Mięsne Henryk Kania SA (Poland)	44
ANNA KIERZKOWSKA The issue of office building development in post-industrial areas based on the example of the office building concentration in Wrocław (Poland), Strzegomska Street and Muchoborska Street.....	56
JERZY ŁADYSZ Accessibility of medical services in municipalities: a comparative study of the Wrocław Functional Area (Poland)	72
KRZYSZTOF SALA Current state and perspectives for using the Broad Gauge Metallurgy Line in Poland	85
KATARZYNA JANCZARSKA-BERGEL The level of security of public transport as one of the main elements of the quality of transport services based on the example of Krakow (Poland)	96
MICHAŁ ŻEMŁA, DARIA ELŻBIETA JAREMEN, ELŻBIETA NAWROCKA Consequences of development of the sharing economy in tourism for cities – theory and examples	109
WITOLD WARCHOLIK, DOROTA CHMIELOWSKA Mantrailing as a form of physical recreation in Poland.....	123