

**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
POWIĄZAŃ PRZESTRZENNYCH**

pod redakcją
Zbigniewa Ziolo i Wioletty Kilar

**SELECTED ISSUES
OF SPATIAL RELATIONS**

edited by
Zbigniew Ziolo and Wioletta Kilar

DOI 10.24917/20801653.354

35(4) • 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(4)

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 Czapliński, 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: Natalia Majoch

Redaktor językowy / Language editor: Joanna Grzeszczuk, Iwona Górny

Tłumaczenie i korekta w języku angielskim / Translation and proofreading of English texts: Richard Bolt, Aleksandra Zaparucha, Agata Ziolkowska

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

Podstawową cechą procesów transformacji są ciągłe zmiany potencjału i powiązań przestrzennych, funkcji podmiotów gospodarczych oraz ich oddziaływanie na kształtowanie otoczenia. Procesy te dokonują się przy zmianie relacji zachodzących w różnej skali układów przestrzennych – od światowej i krajowych po regionalne i lokalne. Uwidaczniają się w zakresie nasilenia powiązań handlowych, transportowych, nowych możliwości rozwoju i oddziaływania firm, a także instytucji, występujących w przestrzeni geograficznej. Do tego nurtu badawczego nawiązują prezentowane poniżej wyniki prac badawczych, które odnoszą się do wybranych problemów przestrzennych powiązań gospodarczych, społecznych i kulturowych, a także rozwoju działalności i funkcjonowania firm oraz przemian układów lokalnych.

Podstawową rolę w światowej przestrzeni gospodarczej odgrywają relacje poszczególnych krajów w zakresie wymiany handlowej. Stanowi ona ważny czynnik wpływający na aktywizację gospodarczą danego kraju i określa nasilenie jego powiązań z otoczeniem międzynarodowym. Do tej problematyki nawiązują rozważania dotyczące wymiany handlowej gospodarki niemieckiej w przestrzeni światowej. Cechą charakterystyczną obrotów jest dodatnie saldo handlowe pod względem wartości obrotów handlowych, natomiast ujemne w zakresie przepływu masy towarowej. Dominujące znaczenie w zakresie eksportu mają produkty wymagające nakładów myśli technicznej (maszyny i urządzenia, chemikalia), natomiast w zakresie importu produkty mniej przetworzone, głównie paliwa, surowce i artykuły spożywcze (Z. Zioło, K. Woźniak, M. Woźniak). W nasilaniu relacji przestrzennych kluczowe znaczenie ma mobilność społeczna i gospodarcza, która odgrywa priorytetowe znaczenie w polityce Unii Europejskiej. Umożliwiają to różne rodzaje intermodalnych terminali pasażerskich zlokalizowane w wiodących miastach europejskich. Dają one pasażerom możliwość zmiany środka transportu lub trasy w krótkim czasie oraz połączeń usług transportu dalekobieżnego z transportem publicznym (B. Bodnár). W postępujących procesach integracji przestrzeni światowej i międzynarodowej ważną rolę odgrywa rozwój transportu lotniczego. Ilustracją tego jest analiza wpływu liberalizacji gospodarki na regionalną strukturę przestrzenną sieci lotniczych od Nigerii po Afrykę Zachodnią (A.O. Oluwakoya, D.D. Ajayi).

W przestrzeni światowej dokonuje się znaczna koncentracja produkcji wielu wyrobów. Problematykę tę przedstawiono na przykładzie Chin, które stały się światowym liderem w produkcji stali. Od 2017 roku wytwarzają one ponad połowę światowej produkcji stali, a w 2019 roku ich roczna produkcja przekroczyła miliard ton. Podkreślono, że tak duża koncentracja produkcji stali w tym kraju wskazuje, że Chiny mogą przejąć kontrolę nad światowym rynkiem tego produktu (R. Matykowski, A. Tobolska). Podstawowy wpływ na rozwój działalności firm ma osiąganie przez nie sukcesu ekonomicznego. W nawiązaniu do przyjętego założenia przedstawiono najważniejsze cechy nowego paradygmatu – tzw. czterolistnej koniczyzny. Na przykładzie firmy ASTOR, stwierdzono,

że podstawowymi czynnikami sukcesu firmy jest: sprawność operacyjna, popularność marki, unikalna kultura organizacyjna z uwzględnieniem wartości humanistycznych (K. Kowalska). W procesie funkcjonowania przemysłu ważną rolę odgrywają instrumenty prawno-organizacyjne. Problematyka została przedstawiona na przykładzie górnictwa węgla. Celem tej pracy jest określenie wymogów uzyskania koncesji na działalność górnictwą oraz ocena prawna warunków dotyczących kompetencji organów nadzoru górnictwego (P.M. Woroniecki).

Współczesny rozwój gospodarczy miasta wpływa na jego zmiany przestrzenno-funkcjonalne, które dokonują się w wyniku rewitalizacji. Rozważania w tym zakresie przedstawiono na przykładzie Szczecina, zwłaszcza jego terenów portowych i przemysłowych (J. Rudewicz).

Ważnym zagadnieniem dla centrów historycznych jest podnoszenie ich jakości i rozwoju ruchu turystycznego, jako ważnego źródła dochodu. Podejmuje to analiza i ocena usług turystycznych świadczonych turystom w Krakowie. Ankietowani turyści stwierdzili, że ważną siłą ich przyciągania do tego miasta jest duża życzliwość i gościnność, z jaką są przyjmowani. Szczególnie wysoko cenią: usługi gastronomiczne, bazę noclegową, usługi w zakresie rozrywki, informacji turystycznej oraz dostępności komunikacyjnej (L. Mazanek, K. Borkowski, Z. Kruczek). Turystyka religijna należy do ważnych elementów nie tylko poznawczych, ale także wpływa na kształtowanie postaw duchowych poszczególnych osób. Wskazują na to wyniki badań dotyczące nasilenie ruchu turystycznego do Muzeum Dom Rodzinny Ojca Świętego Jana Pawła II w Wadowicach. Autorzy podają, że w ostatnich latach muzeum odwiedzało ponad 200 tysięcy turystów rocznie, w tym 40 tysięcy obcokrajowców z ponad 100 krajów (F. Mróz, A. Krogmann, M. Nemčíková, D. Oremusová). Ostatnio również fanoturystyka zyskuje coraz większą popularność i nierozzerwalnie wiąże się z kształtowaniem turystycznych doświadczeń. W kolejnym artykule dokonano identyfikacji założeń ekonomii doświadczeń i zastosowanie ich w fanoturystyce (E. Nawrocka, J. Krupa).

Współcześnie ważnym problemem badawczym jest określenie wpływu działalności gospodarczej prowadzonej przez firmy na zmianę warunków przyrodniczych. Na tym tle w pracy zaprezentowano sprawozdawczość przedsiębiorstw z tego zakresu należących do sektora „paliwa i gaz” notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Podkreślono, że spółki zwracają uwagę na siłę ich oddziaływania na warunki klimatyczne. Stwierdzono, że wobec postępujących zmian klimatycznych ciągle zwiększa się świadomość ekologiczna firm (M. Trocka). Wobec postępującej degradacji środowiska i ograniczania jego zasobów, ważnym zagadnieniem jest podejmowanie działań proekologicznych w wyniku wdrażania działań cyrkulacyjnych. Problematykę tę omówiono na przykładzie gospodarstw domowych województwa podkarpackiego i małopolskiego. Wyniki badań wskazują, że na zachowania ich działań cyrkularnych wywierają wpływ niektóre cechy społeczno-ekonomiczne (E. Szczygieł).

Nasilająca się pandemia COVID-19 zmienia uwarunkowania funkcjonowania i rozwoju wszystkich dziedzin życia społecznego, gospodarczego i kulturowego. Do tej problematyki nawiązuje praca, podejmująca analizę postaw społecznych studentów wobec zmian funkcjonowania uczelni oraz konieczności wdrażania nowych metod kontynuowania procesu dydaktycznego. Stwierdzono, że znaczna część studentów szybko zaakceptowała nowe formy zdalnej realizacji zajęć dydaktycznych, ale część z nich nie podjęła tej formy, głównie ze względu na ograniczone możliwości techniczne i organizacyjne (J. Hauke, E. Bogacka, A. Tobolska, J. Weltrowska).

Ważną metodą ograniczania narastających dysproporcji w rozwoju gospodarczym i społecznym przestrzeni krajowej jest interwencja władzy centralnej. Problematykę tą omówiono na przykładzie działań rządu włoskiego, które mają na celu wyrównywanie narosłych dysproporcji w rozwoju poszczególnych regionów, a także ocenę realizacji podjętych działań (M. Noviello).

Mamy nadzieję, że zaprezentowane prace zachęcą Państwa do dalszego pogłębiania tej aktualnej i ważnej problematyki badawczej. Przyczynią się do coraz precyzyjniejszego poznawania przebiegu procesów przemian przestrzennych, których znajomość jest niezbędna dla racjonalnego sterowania tymi procesami w działalności społecznej, gospodarczej, kulturowej i politycznej.

Zachęcamy Państwa do dyskusji oraz dzielenia się swoimi wynikami badań na łamach naszego czasopisma.

Zbigniew Ziło, Wioletta Kilar

INTRODUCTION

A basic characteristic of transformation processes are constant changes in the potential and spatial connections, functions of business entities and their impact on shaping their surroundings. These processes take place during the change in the relations occurring on different scales of spatial systems from the global and national scale to regional and local one. They are visible in terms of the intensification of trade and transport links, new opportunities for the development and impact of companies, as well as institutions, occurring in the geographical space. This research trend is referred to by the results of studies presented below, which point to selected spatial problems of economic, social and cultural connections, as well as the development of activities and functioning of companies, and changes in local systems.

A fundamental role in the global economic space is played by the relations of individual countries in terms of trade. It is an important factor influencing the economic activation of a given country and determining the intensification of its links with the international environment. This issue is referred to by considerations concerning the trade exchange of the German economy in the world space. A characteristic feature of turnover is a positive trade balance in terms of the value of trade turnover, while a negative one in terms of the flow of goods mass. Products requiring technical inputs (machinery and equipment, chemicals) are of dominant importance in terms of exports, while in the field of imports, less processed products, mainly fuels, raw materials and foodstuffs (Z. Ziolo, K. Woźniak, M. Woźniak). In order to strengthen spatial relations, social and economic mobility, which plays a key role in the European Union's policy, is crucial. This is made possible by different types of intermodal passenger terminals located in leading European cities. They give passengers the opportunity to change the means of transport or route in a short time and to combine long-distance transport services with public transport (B. Bodnár). In the ongoing processes of integration of world and international space, the development of air transport plays an important role. An illustration of this is the analysis of the impact of economic liberalisation on the regional spatial structure of aviation networks from Nigeria to West Africa (A.O. Oluwakoya, D.D. Ajayi).

In the world space there is a significant concentration of production of many products. This issue was presented based on the example of China, which has become a world leader in steel production. Since 2017, they have produced more than half of the world's steel, and in 2019 their annual production exceeded one billion tons. It was emphasized that such a high concentration of steel production in this country indicates that China can take control of the global market for this product (R. Matykowski, A. Tobolska). The basic impact on the development of companies' activities is their achieving economic success. In reference to the adopted assumption, the most important features of the new paradigm – the so-called four-leaf clover – were presented. Based on the example of ASTOR, it was found that the basic factors of the company's success are:

operational efficiency, brand popularity, unique organisational culture with humanistic values also taken into account (K. Kowalska). Legal and organisational instruments play an important role in the functioning of the industry. The issues were presented on the example of coal mining. The aim of this work is to determine the requirements for obtaining a concession for mining activities and to assess the conditions regarding the competences of mining supervisory authorities (P.M. Woroniecki).

The contemporary economic development of the city affects its spatial and functional changes, which take place as a result of revitalisation. Considerations in this respect are presented based on the example of the city of Szczecin (Poland), especially its port and industrial areas (J. Rudewicz).

An important issue for historical centres is to improve their quality and the development of tourism as an vital source of income. This is undertaken by the analysis and evaluation of tourist services provided to tourists in Krakow (Poland). Surveyed tourists stated that an important strength of their attraction to this city is the great friendliness and hospitality with which they are welcomed. They particularly highly value: catering services, accommodation, services in the field of entertainment, tourist information and transport accessibility (L. Mazanek, K. Borkowski, Z. Kruczek). Religious tourism is not only an important cognitive element, but it also influences the formation of spiritual attitudes of individuals. This is indicated by the results of research on the intensity of tourist traffic to the Museum of the Holy Father John Paul II Family Home in Wadowice (Poland). The authors report that in recent years the museum has been visited by more than 200,000 tourists a year, including 40,000 foreigners from more than 100 countries (F. Mróz, A. Krogmann, M. Nemčiková, D. Oremusová). Recently, fan tourism is also gaining more and more popularity and is inextricably linked with the shaping of tourist experiences. In the next article, the assumptions of the economics of experience were identified and applied in fan tourism (E. Nawrocka, J. Krupa).

Nowadays, an important research problem is to determine the impact of business activity conducted by companies on the change of natural conditions. Against this background, the paper presents the reporting of companies in this field belonging to the "fuel and gas" sector listed on the Warsaw Stock Exchange. It was emphasized that the companies pay attention to the strength of their impact on climatic conditions. It was found that in the face of progressive climate change, the environmental awareness of companies is constantly increasing (M. Trocka). In view of the progressive degradation of the environment and the depletion of its resources, an important problem is to take pro-ecological actions as a result of the implementation of circulation activities. This issue was discussed based on the example of households of the Podkarpackie and Małopolskie voivodeships. The results of the research indicate that their circular behaviours are influenced by some socio-economic features (E. Szczygieł).

The intensifying COVID-19 pandemic is changing the conditions for the functioning and development of all areas of social, economic and cultural life. This issue is referred to in the work analysing students' social attitudes towards changes in the functioning of the university and the need to implement new methods of continuing the didactic process. It was found that a significant part of students quickly accepted new forms of remote teaching, but some of them did not adopt to this form, mainly due to limited technical and organisational capabilities (J. Hauke, E. Bogacka, A. Tobolska, J. Weltrowska).

An important method of reducing the growing disparities in the economic and social development of the national space is the intervention of the central authority. This issue is discussed based on the example of the Italian government's action to compensate for the accumulated disparities in the development of individual regions, as well as to assess the implementation of the measures taken (M. Noviello).

We hope that the presented works will encourage you to further explore this topical and important research issue. They will contribute to an increasingly precise understanding of the course of spatial transformation processes, the knowledge of which is necessary for rational control of these processes in social, economic, cultural and political activity.

We encourage you to discuss and share your research results in our journal.

Zbigniew Zióło, Wioletta Kilar

ZBIGNIEW ZIOŁO

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

KRZYSZTOF WOŹNIAK

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Polska
Cracow University of Economics, Poland

MICHAŁ WOŹNIAK

Małopolska Wyższa Szkoła Ekonomiczna w Tarnowie, Polska
Małopolska School of Economics in Tarnów, Poland

Powiązania handlowe gospodarki niemieckiej w przestrzeni światowej

Trade relations of the German economy in the world space

Streszczenie: Gospodarka Niemiec w światowej przestrzeni odgrywa znaczącą rolę i musi dbać o utrzymanie swojej pozycji wśród liderów. Przejawia się ona zarówno pod względem wielkości potencjału ekonomicznego, jak i w zakresie wielorakiego oddziaływania na życie społeczno-gospodarcze poszczególnych krajów. Do tej idei nawiązuje niniejsza praca, której celem jest przedstawienie powiązań handlowych gospodarki niemieckiej z poszczególnymi krajami w zakresie obrotów handlowych. Wymiana handlowa jest bowiem ważnym czynnikiem wpływającym na aktywizację gospodarczą danego kraju. Proces ten ilustruje analiza międzynarodowej wymiany handlowej gospodarki niemieckiej w latach 1991–2019. Cechą charakterystyczną obrotów jest dodatnie saldo handlowe w zakresie wartości, natomiast ujemne, w zakresie masy towarowej. Dominujące znaczenie w eksporcie mają produkty wymagające nakładów myśli technicznej (maszyny i urządzenia, chemikalia), natomiast w zakresie importu produkty mniej przetworzone, głównie paliwa, surowce i artykuły spożywcze. W przestrzeni światowej występuje bardzo silna koncentracja zarówno rynków eksportowych, jak i w zakresie źródeł importu. Wskazują one z jednej strony na silne powiązania gospodarcze z dominującymi gospodarkami światowymi a z drugiej – szukania możliwości powiązań z krajami o niższym poziomie rozwoju gospodarczego, wykorzystując w głównym stopniu ich zasoby surowcowe. W ten sposób gospodarka niemiecka włącza się w relacje konkurencyjne z dominującymi państwami zarówno w zakresie możliwości rozszerzania własnych rynków zbytu, jak i możliwości zapewnienia źródeł surowcowych, zwłaszcza energetycznych i dla przemysłu elektronicznego.

Abstract: The economy of Germany plays a significant role in the world space and must maintain its position among the dominant leaders. It manifests itself both in terms of the size of the economic potential and in terms of multiple impact on the socio-economic life of individual countries. This idea is referred to in this paper, the aim of which is to present the trade relations of the German economy with other countries in terms of trade turnover. Trade exchange is an important factor influencing the economic activation of a given country. This process is illustrated by the analysis of the international trade exchange of the German economy in 1991–2019. A characteristic feature of the turnover is a positive trade balance in terms of values, and negative in terms of goods weight. The dominant importance in terms of export are products requiring technical expenditure (machinery and equipment, chemicals), while in terms of import, less processed products, mainly fuels, raw materials and foodstuffs. In the world space, there is a very strong concentration of both export markets and import sources. On the one hand, they indicate strong economic ties with the dominant world economies and, on the other hand, seek opportunities for connections with countries with a lower level of economic development, mainly using their raw material resources. In this way, the German economy engages in competitive relations with the dominant countries, both in terms of the possibility of expanding

its own sales markets and the possibility of ensuring raw material sources, especially energy and for the electronics industry.

Słowa kluczowe: gospodarka niemiecka; handel międzynarodowy; import-eksport, powiązania handlowe; światowa przestrzeń gospodarcza

Keywords: German economy; import-export; international trade; trade relations; world economic space

Otrzymano: 3 czerwca 2021

Received: 3 June 2021

Zaakceptowano: 24 października 2021

Accepted: 24 October 2021

Sugerowana cytacja/Suggested citation:

Zioło, Z., Woźniak, K., Woźniak, M. (2021). Powiązania handlowe gospodarki niemieckiej w przestrzeni światowej. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, 35(4), 9–32, doi: <https://doi.org/10.24917/20801653.354.1>

WSTĘP

W światowej przestrzeni społeczno-gospodarczej i kulturowej podstawową rolę odgrywają kraje i regiony dominujące pod względem rozmiarów innowacyjnego potencjału gospodarczego, społecznego i kulturowego. W wyniku różnorodnych systemów powiązań, spełniają one funkcję biegunów wzrostu kształtujących przemiany nie tylko wewnętrznych struktur krajów macierzystych, ale także przestrzeni światowej. Wzrost ekonomiczny światowych biegunów wzrostu dokonuje się nie tylko w oparciu o przesłanki wewnętrzne i nasilania wzajemnej współpracy oraz relacji konkurencyjnych zachodzących między nimi, ale także z pozostałymi krajami o mniejszym potencje gospodarczym. Umożliwiają to różne działania przejawiające się w rozwijaniu i nasilaniu międzynarodowych powiązań handlowych, kapitałowych, technologicznych, migracji ludności i zasobów pracy oraz przepływów finansowych, kapitałowych a także różnych idei, wzorców kulturowych i in. Działania te przyczyniają się do zacieśniania wzajemnych powiązań, które powinny umożliwiać przyspieszenie rozwoju krajów, tych zwłaszcza pozostających na niższym poziomie rozwoju. Podstawowe znaczenie w tym zakresie ma międzynarodowa wymiana handlowa, która wpływa na wzajemny wzrost gospodarczy poszczególnych krajów poprzez wymianę określonych produktów i usług a także surowców. Powiązania te przyczyniają się do integracji techniczno-ekonomicznej nie tylko podmiotów gospodarczych, ale także różnej skali układów przestrzennych, zwłaszcza układów regionalnych. W zależności od potencjału ekonomicznego oraz jakości oferowanych produktów, usług i surowców, wpływają one na możliwości nasilenia powiązań kooperacyjnych oraz rozwijania chłonności rynków. Kształtujące się bieguny wzrostu gospodarczego w przestrzeni światowej, w wyniku relacji konkurencyjnych, wyznaczają określone zasięgi i nasilenie wpływów społeczno-gospodarczych i kulturowych (Cornell University, INSEAD, WIPO, 2020; Kudełko, Zioło, 2007; Wysockińska, 2012). Pogłębianie badawcze tej problematyki wydaje się niezbędne dla coraz precyzyjniejszego poznania prawidłowości kształtujących się tych złożonych procesów oraz określania natężenia różnorodnych relacji zachodzących w przestrzeni światowej. Powinny one pozwolić na przewidywanie dalszych tendencji i kierunków zmian, które mogą być podstawą budowania racjonalnych celów rozwojowych i działań prowadzących do efektywnego rozwoju nie tylko poszczególnych regionów czy krajów, ale także całej światowej przestrzeni społecznej, gospodarczej i kulturowej. Wymagają tego

nasilające się procesy globalizacji, które nie powinny prowadzić do zwiększających się dysproporcji rozwojowych układów przestrzennych czy sektorowych, ale do ich wyrównywania (Kudelko, 2017; Maciejewski, Wach, 2017).

W przestrzeni światowej poszczególne kraje w zależności od poziomu rozwoju technologicznego i różnorodnych zasobów pełnią funkcję eksporterów surowców, produktów wymagających wykorzystania określonych surowców lub produktów nie-wymagających stosowania nowoczesnych technologii, czy wysokich nakładów intelektualnych. Funkcjonują również kraje dysponujące nowoczesnymi technologiami, które pozwalają na wytwarzanie nowoczesnych produktów. Kraje rozwijające się, dążąc do przyspieszenia wzrostu gospodarczego często zmieniają swoją pozycję w handlu międzynarodowym. Z eksporterów surowców stają się eksporterami produktów lub półproduktów. Natomiast kraje wysokorozwinięte, wykorzystując swoją pozycję kapitałowo-finansową i technologiczną, rozwijają handel wysokowartościowymi towarami, stając się eksporterami najczęściej drogich i nowoczesnych produktów, opracowanych przez własne ośrodki badań podstawowych, laboratoryjnych i wyrobów wdrażanych do masowej produkcji. Kraje te, dysponujące znacznymi zasobami surowcowymi, mogą także w wymianie międzynarodowej oferować również surowce mineralne czy rolnicze.

Problematyka międzynarodowych powiązań ekonomicznych jest rozległa (Maciejewski, Wach, 2017). Wśród niej szczególnie ważne, z punktu widzenia podjętej analizy, są międzynarodowe powiązania handlowe firm, regionów i krajów.

Globalne powiązania handlowe znacząco rozwinęły się po zakończeniu zimnej wojny. Przyczyniła się do tego postępująca demokratyzacja, otwieranie się gospodarek narodowych, liberalizacja handlu oraz integracja globalnych systemów produkcyjnych. Globalizacja, wywołująca postępujące scalenie gospodarek narodowych w jeden system, zwiększa liczbę zależności pomiędzy nimi, a dominująca rola przemysłu ustępuje w coraz większym stopniu miejsca gospodarce opartej na wiedzy.

Niemcy są najbardziej rozwiniętą gospodarką Unii Europejskiej oraz czwartą gospodarką świata po Chinach, USA i Japonii. Handel zagraniczny stanowi główną część gospodarki niemieckiej, a jej udział w światowym eksporcie ustępuje jedynie Chinom i USA (Dobrzański, 2016; Przychochodniak, 2017; Sporek, 2014).

Wysoka pozycja Niemiec w światowej wymianie handlowej jest rezultatem rozbudowanego systemu wspierania eksportu, który został zaimplementowany przez rząd federalny. System ten oferował szereg instrumentów promujących działalność eksportową, takich jak kredyty i gwarancje eksportowe. Niemcy eksportują przede wszystkim samochody i inne pojazdy mechaniczne, maszyny i urządzenia oraz produkty chemiczne. Importowane są przede wszystkim wyroby chemiczne, surowce energetyczne i paliwa, części maszyn, produkty rolno-spożywcze oraz odzież i tekstylia (Dobrzański, 2016: 55). Na uwagę w wymianie handlowej Niemiec zasługują towary z sektora wysokich technologii. Ich udział w eksporcie stanowił w 2011 roku 14,96% ogółu eksportu (Dobrzański, 2016: 56) i zwiększył się w roku 2019 do poziomu 16,48% (Global-economy.com, 2021). Świadczy to o wysokim udziale w wymianie handlowej Niemiec produktów wysoko przetworzonych wynikających z dużego poziomu innowacyjności gospodarki. Znajduje się ona w grupie najbardziej innowacyjnych gospodarek na świecie, zajmując w roku 2020 dziewiąte miejsce w rankingu światowym (Cornell University, INSEAD, WIPO, 2020). Wysoki poziom innowacyjności sprzyja wymianie handlowej poprzez zwiększanie produktywności, będącej konsekwencją wysokiego poziomu zaawansowania procesu produkcyjnego (tj. automatyzacji i robotyzacji). Jest to także

efekt bardzo dobrego systemu wspierania badań naukowych, dostępu do finansowania badań przemysłowych i prac rozwojowych, wysokiego poziomu szkolnictwa oraz infrastruktury (Dobrzański, 2016; Popławski, 2017).

Analiza powiązań międzynarodowych, szczególnie jakości i rozmiarów rynku stwarza przesłanki do podejmowania racjonalnych decyzji gospodarczych zarówno na szczeblu firmy, gospodarstwa narodowego, jak i światowych ugrupowań polityczno-gospodarczych poszczególnych krajów (Zioło, 1982). Przyjmujemy, że szczególne znaczenie w tym zakresie mają międzynarodowe powiązania handlowe. W podstawowym stopniu przyczyniają się one do zacieśniania istniejących powiązań przestrzenno-produkcyjnych, poprzez z jednej strony rozwijanie istniejących i poszukiwanie nowych rynków zbytu, a z drugiej – wykorzystania istniejących i możliwości poszukiwania nowych obszarów zaopatrzenia surowcowego, możliwości współpracy w zakresie powiązań kooperacyjnych i usługowych z podmiotami gospodarczymi, instytucjami, układami regionalnymi czy krajowymi.

Wychodząc z powyższych przesłanek przedmiotem niniejszych rozważań jest problematyka dynamiki funkcji ekonomicznych gospodarki niemieckiej, w świetle międzynarodowych powiązań handlowych w latach 2016–2019, w przestrzeni światowej. Gospodarka niemiecka ma bardzo duże znaczenie w gospodarce światowej, stanowi ważny element europejskiego bieguna wzrostu i jest jednym z podstawowych rdzeni gospodarki Unii Europejskiej (Kudełko, Zioło, 2007; Pawlus, 2017; Zioło, 2000, 2010). Coraz precyzyjniejsze poznawanie tej problematyki wydaje się mieć podstawowe znaczenie dla poszczególnych krajów zwłaszcza o niższym potencjale gospodarczym, skupionych w strukturze Unii Europejskiej. Zmierzać będziemy do określenia dynamiki eksportu i importu gospodarki niemieckiej, zarysowania głównych produktów wymiany międzynarodowej oraz powiązań handlowych w przestrzeni światowej. Podstawowymi źródłami są niemieckie i polskie źródła urzędów statystycznych. Pozwoliły one na stworzenie w miarę porównywalnej bazy empirycznej. Wśród możliwości wyboru wielu zmiennych, w niniejszych rozważaniach ograniczono się do wykorzystania wartości i tonażu masy towarowej oraz kierunków i nasilenia powiązań w zakresie eksportu i importu. Zdajemy sobie sprawę z niedoskonałości przyjętych mierników, zwłaszcza cenowych dla określenia dynamiki zmian. Podjęte próby szacunków celem określenia wartości cen stałych nieznacznie wpływało na nasilenie dokonujących się przemian. Dane te w pewnym zakresie uzupełniały informacje dotyczące tonażu masy towarowej eksportu i importu, wyrażone w jednostkach fizycznych. W wyniku porównań określono, że w zadowalającym stopniu przyjęte uzyskane wartości cech wskazują tendencje zmian wielkości i nasilenia powiązań handlowych gospodarki niemieckiej w światowej przestrzeni ekonomicznej.

ZRÓŻNICOWANIE POTENCJAŁU EKONOMICZNEGO W PRZESTRZENI ŚWIATOWEJ

Światowa przestrzeń gospodarcza charakteryzuje się dużym zróżnicowaniem potencjału ekonomicznego układów krajowych. Dominujące znaczenie mają w niej światowe bieguny wzrostu, które koncentrują znaczą część potencjału ekonomicznego i oddziałują na procesy przemian pozostałych obszarów. Podstawową rolę odgrywają w niej Stany Zjednoczone, których udział w światowej gospodarce ulega pewnym wahaniom, ale nadal pozostaje dominujący. W 1990 roku obejmowały one 26,4% światowego

bogactwa, a następnie do 2000 roku ten udział systematycznie zwiększał się do 30,6%. W kolejnych latach zmalał do 21,4% w 2011, po czym ponownie wykazywał tendencję rosnącą do 25,8% w 2017 roku i nieznaczny spadek do 24,1% (tabela 1).

Tabela 1. Udział krajów w światowej strukturze produktu krajowego brutto (w procentach)

Lata	Świat	Stany Zjednocz.	Japonia	Niemcy	Wlk. Brytania	Rosja	Chiny	Polska
1990	100,0	26,4	14,0	7,7	4,5	2,7	1,6	0,6
1995	100,0	24,9	17,9	8,6	3,8	1,4	2,4	0,5
2000	100,0	30,6	14,6	6,0	4,5	0,8	3,7	0,5
2003	100,0	30,0	11,9	6,6	5,0	1,2	3,8	0,5
2004	100,0	28,5	11,4	6,7	5,2	1,4	4,0	0,6
2005	100,0	27,4	10,1	6,2	5,0	1,7	5,1	0,7
2007	100,0	25,2	8,0	6,1	5,1	2,4	6,2	0,8
2008	100,0	23,6	8,0	6,0	4,4	2,8	7,1	0,9
2009	100,0	21,7	8,7	5,7	3,9	1,3	8,6	0,7
2010	100,0	22,9	8,7	5,2	3,6	2,3	9,4	0,7
2011	100,0	21,4	8,4	5,1	2,5	2,7	10,4	0,7
2012	100,0	22,3	8,2	4,7	3,4	2,8	11,3	0,7
2013	100,0	22,2	6,5	4,9	3,5	2,7	12,1	0,7
2014	100,0	22,2	5,9	5,0	3,8	2,4	13,3	0,7
2015	100,0	24,3	5,9	4,5	3,9	1,8	14,8	0,6
2016	100,0	24,7	6,5	4,6	3,5	1,7	14,8	0,6
2017	100,0	25,8	6,4	4,9	3,5	1,7	14,8	0,7
2018	100,0	24,1	5,8	4,6	3,3	2,0	16,2	0,7

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych z poszczególnych lat (The World Bank, 2021)

Odminną tendencją cechowała się gospodarka Japonii. W wyniku niekorzystnej sytuacji gospodarczej, katastrofom energetyki jądrowej i trzęsieniom ziemi, udział jej w światowych PKB systematycznie zmniejszał się z 14,0% w 1990 do 5,8% w 2018 roku. Podobnymi tendencjami spadku charakteryzowała się gospodarka Niemiec i Wielkiej Brytanii, których udział odpowiednio zmalał z 7,7% do 4,6% i z 4,5% do 3,3%. W związku z rozpadem byłego Związku Radzieckiego i poważnymi zmianami politycznymi, znacznymi wahaniem charakteryzowała się gospodarka Rosji. W latach 1990–2000 jej udział w światowym PKB zmniejszył się z 2,7% do 0,8%, po czym w wyniku rosnącego zapotrzebowania gospodarki europejskiej na źródła energetyczne, udział ten wzrósł do 2,8%, a następnie ulegał kolejnym wahaniom od 1,7% do 2,8%. Na zmieniającą się pozycję tych państw w strukturze światowej w znacznym stopniu wpływał szybki wzrost gospodarki Chin, której udział w świecie systematycznie zwiększał się z 1,6% w 1990 do 16,2% w 2019 roku.

Przy znaczących zmianach udziału potencjału ekonomicznego wśród dominujących krajów, ich łączny udział w światowej przestrzeni jest w miarę niezmienny. Początkowo zmniejszał się z 60,3% w 2000 roku do 49,9% w latach kryzysu, po czym ponownie wzrósł do 57,0% w 2017 roku. Podkreśla to w miarę stabilny wpływ dominujących krajów na światową gospodarkę. Przy zmniejszającej się roli dominujących uprzednio potęg gospodarczych, ich miejsce stopniowo zajmują Chiny jako nowa kształtująca się potęga. W procesie tym znacznie mniejszym udziałem charakteryzuje

się udział gospodarki Polski, który początkowo wzrósł z 0,5% w 1995 roku do 0,9% w latach kryzysu gospodarczego (w 2008 r.) a następnie w latach wychodzenia z kryzysu gospodarczego zmniejszył się do 0,6% w 2016, po czym ponownie wzrósł do 0,7% w 2017 i 2018 roku.

Procesowi temu towarzyszą znaczne dysproporcje w zakresie społecznej efektywności gospodarowania, czego wyrazem są zróżnicowane wskaźniki PKB na mieszkańca. W latach 2000–2017 wartość wskaźnika w Stanach Zjednoczonych zwiększyła się z 36,6 tys. do 65,1 tys. dol., czyli do 177,9%, Japonii z 38,5 tys. do 40,3 tys. tj. do 104,6%, Niemczech do 201,9%, a w Chinach ponad 10-krotnie, a w Polsce ponad 3-krotnie (tabela 2). Podkreśla to różne możliwości wzrostu gospodarczego poszczególnych krajów w zakresie zwiększania społecznej efektywności gospodarowania.

Tabela 2. Produkt krajowy brutto w przeliczeniu na mieszkańca, w dolarach

Lata	Stany Zjednoczone	Japonia	Niemcy	Wlk. Brytania	Rosja	Chiny	Polska
2000	36 605	38 536	23 014	28 158	1 901	939	4 502
2005	44 044	37 223	35 001	41 925	5 718	1 718	8 022
2010	48 396	44 517	42 346	39 541	11 466	4 447	12 458
2015	56 813	34 633	41 103	45 044	9 313	7 830	12 425
2016	57 977	38 781	42 136	41 026	8 705	7 877	12 299
2017	60 056	38 411	44 553	40 316	10 720	8 546	13 703
2018	62 949	39 186	47 810	43 011	11 371	9 532	15 292
2019	65 143	40 292	46 467	42 314	11 582	.	15 521

Źródło: obliczenia własne na podstawie: (Główny Urząd Statystyczny, 2020)

Zarysowana dynamika jest głównie wynikiem tendencji rozwojowych gospodarki poszczególnych krajów, w tym w zakresie rosnącej możliwości liberalizowania zasad wymiany międzynarodowej, konkurencyjności oferowanych produktów a także możliwości zwiększania pojemności rynku wewnętrznego i światowego. W Stanach Zjednoczonych relację eksportu do PKB przedstawia wskaźnik 11,7%, w Chinach 19,0%, w Rosji 25,3%. Kraje te mają duże możliwości dalszego rozwoju w oparciu o zwiększanie chłonności rynku wewnętrznego, szczególnie w krajach o niższej społecznej efektywności gospodarowania. Natomiast w Niemczech udział ten jest znacznie wyższy i wynosi 49,9%, w Polsce 55,5%, w Czechach 74,4%, na Słowacji 83,7%. Oznacza to, że gospodarka Niemiec, podobnie jak Polski i pozostałych mniejszych krajów oparta jest w znacznym stopniu o międzynarodową wymianę handlową, stąd dla nich problematyka ta wydaje się niezwykle ważna. Zmiana światowej sytuacji politycznej, w tym potencjalne bariery w zakresie wymiany handlowej mogą bardzo silnie wpływać na ich dalsze możliwości rozwojowe.

PRZEMIANY POTENCJAŁU EKONOMICZNEGO MIĘDZYNARODOWEJ WYMIANY GOSPODARKI NIEMIECKIEJ

Przemiany międzynarodowych powiązań handlowych mogą charakteryzować się różnymi tendencjami i przejawiać się w: systematycznym wzroście, cyklicznych wahanach, stagnacji, recesji czy zaniku. Najczęściej dokonują się pod wpływem zmian: jakości i stopnia nowoczesności oferowanych produktów, światowej sytuacji gospodarczej, politycznej,

społecznej, chłonności rynku, nadmiaru lub braku poszukiwanych surowców, materiałów i energii i in. W konsekwencji wpływają one na wielkość i nasilenie przestrzennych kierunków międzynarodowych powiązań handlowych. W dłuższym okresie uwarunkowania te mogą się zmieniać z różnym nasileniem i w różnych kierunkach.

W latach 1991–2019 gospodarka niemiecka charakteryzowała się znacznymi zmianami w zakresie międzynarodowych powiązań handlowych. Wskazują na to jej kierunki eksportu i importu oraz tonaż masy towarowej. W analizowanych latach wyróżniają się zasadniczo dwa okresy, które nawiązują do lat światowego kryzysu finansowego i gospodarczego (Popławski, 2017; Sporek, 2011).

Pierwszy z nich obejmuje lata 1991–2008 i odznacza się systematycznym wzrostem wartości eksportu z 402,6 mld dol. do 1450,6 mld dol., tj. ponad 3,6-krotnie (tabela 3, rycina 1).

Tabela 3. Międzynarodowa wymiana handlowa Niemiec w latach 1991–2019 (ceny bieżące)

Lata	Eksport		Import		Dynamika eksportu		Dynamika importu		Saldo obrotów		Dynamika salda obrotów	
	Wartość eksportu w mld dol.	Tonaż masy eksportowej w mln ton	Wartość importu w mld dol.	Tonaż masy importowej w mln ton	Wartość eksportu	Tonaż masy eksportowej	Wartość importu	Tonaż masy importu	Mld dol.	Masy towarowej w mln ton	Wartości	Masy towarowej
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1991	402,6	211,3	389,0	433,1	100,0	100,0	100,0	100,0	13,6	-221,9	100,0	100,0
1992	430,4	215,6	408,5	455,7	106,9	102,1	105,0	105,2	21,9	-240,1	161,1	108,2
1993	380,1	201,6	342,7	423,1	94,4	95,4	88,1	97,7	37,4	-221,5	274,6	92,3
1994	427,1	223,2	381,6	463,1	106,1	105,6	98,1	106,9	45,5	-240,0	334,2	108,3
1995	523,8	224,7	464,3	463,6	130,1	106,4	119,3	107,0	59,5	-238,9	437,1	99,6
1996	524,1	238,3	458,8	475,0	130,2	112,8	117,9	109,7	65,4	-236,7	480,3	99,1
1997	512,4	249,3	445,5	482,4	127,3	118,0	114,5	111,4	66,9	-233,1	491,2	98,5
1998	543,6	260,9	471,3	504,7	135,0	123,5	121,2	116,5	72,3	-243,8	530,9	104,6
1999	542,9	265,4	473,5	489,0	134,8	125,7	121,7	112,9	69,3	-223,5	509,2	91,7
2000	550,2	289,3	495,5	521,0	136,7	136,9	127,4	120,3	54,8	-231,7	402,3	103,7
2001	571,5	291,7	486,1	506,6	141,9	138,1	124,9	117,0	85,4	-214,9	627,3	92,8
2002	616,1	303,7	490,5	512,8	153,0	143,8	126,1	118,4	125,5	-209,1	922,1	97,3
2003	751,8	318,5	604,8	541,8	186,7	150,7	155,5	125,1	147,1	-223,3	1080,4	106,8
2004	909,5	349,5	715,9	560,4	225,9	165,4	184,0	129,4	193,6	-210,9	1422,0	94,4
2005	977,2	357,0	779,9	561,8	242,7	169,0	200,5	129,7	197,3	-204,8	1449,1	97,1
2006	1122,1	379,6	922,3	599,5	278,7	179,7	237,1	138,4	199,7	-219,9	1466,9	107,4
2007	1323,7	396,2	1055,9	605,5	328,8	187,5	271,4	139,8	267,8	-209,4	1967,1	95,2
2008	1450,6	388,0	1185,9	604,4	360,3	183,7	304,8	139,5	264,6	-216,4	1943,9	103,4
2009	1121,0	338,5	926,5	536,6	278,4	160,2	238,1	123,9	194,6	-198,2	1429,2	91,6
2010	1261,5	365,3	1056,1	589,9	313,3	172,9	271,5	136,2	205,4	-224,6	1508,6	113,3

2011	1477,3	378,4	1256,4	613,0	366,9	179,1	323,0	141,5	220,8	-234,6	1622,1	104,4
2012	1404,4	367,8	1156,3	584,8	348,8	174,1	297,2	135,0	248,1	-217,0	1822,3	92,5
2013	1444,9	370,1	1182,4	604,2	358,8	175,2	303,9	139,5	262,4	-234,1	1927,6	107,9
2014	1492,5	380,7	1209,3	620,6	370,7	180,2	310,9	143,3	283,2	-239,9	2080,4	102,5
2015	1323,7	398,1	1052,9	641,6	328,8	188,5	270,7	148,1	270,8	-243,4	1988,8	101,5
2016	1332,5	399,4	1056,6	648,9	330,9	189,1	271,6	149,8	275,9	-249,5	2026,6	102,5
2017	1444,8	411,5	1164,4	642,9	358,8	194,8	299,3	148,4	280,3	-231,4	2059,2	92,8
2018	1556,6	415,3	1285,9	643,8	386,6	196,6	330,5	148,6	270,7	-228,5	1988,7	98,7
2019	1486,5	428,3	1236,7	658,9	369,2	202,7	317,9	152,1	249,8	-230,6	1834,6	100,9

Źródło: obliczenia własne na podstawie: (Statistisches Bundesamt – Destatis 2021)

Drugi okres to lata 2009–2019. W 2009 roku w stosunku do roku poprzedniego wartość eksportu zmniejszyła się do 1121,0 mld dol. tj. do 77,3%. W następnych latach zaznaczają się pewne wahania i ponowny wzrost wartości eksportu do 1556,6 mld dol. w 2018, by w roku następnym 2019 zmniejszyć się do 1486,6 mld dol. tj. do 95,5%.

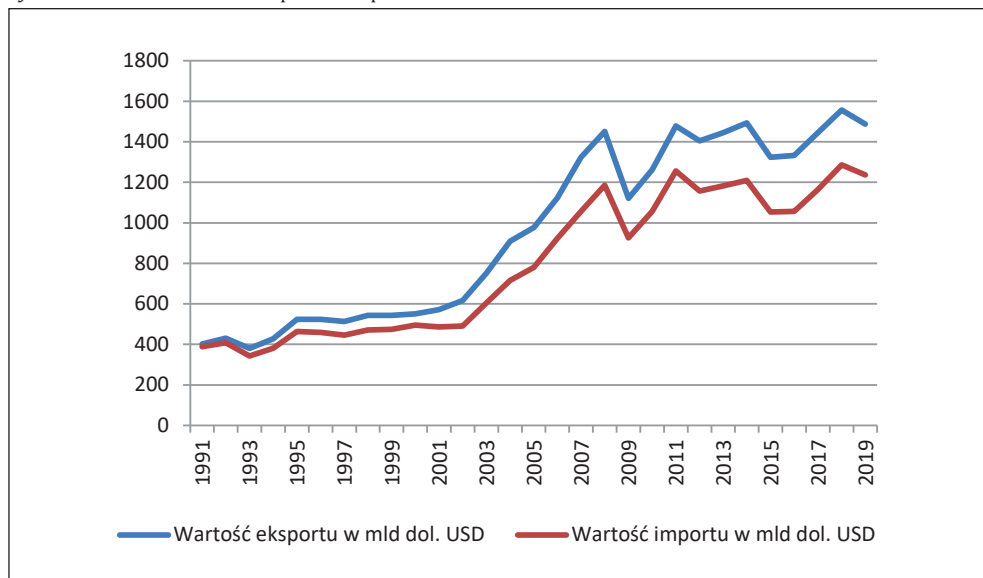
Podobnymi tendencjami przemian charakteryzuje się wartość importu. W pierwszym okresie jego wartość systematycznie rosła z 389,0 mld dol. w 1991 do 1236,7 mld dol. w 2008 roku, tj. do 317,9%. Następnie zmniejszyła się do 926,5 mld dol. w 2009 roku, tj. do 87,7% w stosunku do roku poprzedniego. W drugim okresie wartość importu rzy znacznych wahaniami wzrosła z 1056,1 mld w 2010 do 1285,9 mld dol. w 2018 roku, tj. do 117,1%.

Podobnymi, ale bardziej wyrównanymi tendencjami, cechował się tonaż masy eksportu i importu (rycina 2). W latach 1991–2019 tonaż masy eksportowej wzrósł z 211,3 mln t do 428,3 mln t, tj. do 202,7%. Niewielkie załamanie jego tonażu zaznaczyło się w latach kryzysu, kiedy zmalał z 388,0 mln t w 2008 do 338,5 mln t w 2009 roku, tj. do 87,2%. Zbliżonymi tendencjami charakteryzuje się znacznie większy tonaż masy importowej, który w latach 1991–2019 r. wzrósł z 433,1 mln t do 658,9 mln t, czyli do 152,1%.

Porównywalne tendencje przemian powiązań handlowych gospodarki niemieckiej obrazuje dynamika wartości i tonażu eksportu i importu (rycina 3). W latach 1991–2003 zaznacza się zbliżona dynamika wartości i tonażu eksportu i importu. W kolejnych latach, do 2008 roku, obserwujemy znacznie wyższą dynamikę wartości importu do 304,8% oraz niższą dynamikę wartości eksportu do 260,3%, przy znacznie niższej dynamice tonażu eksportu do 183,7% i importu do 139,5%. W latach pokryzysowych znacznie szybciej rośnie dynamika wartości eksportu do 369,2% i importu do 317,9%, aniżeli dynamika masy towarowej eksportu do 202,7% i importu do 152,1%. Na wyższą dynamikę wartości eksportu i importu w zasadniczym stopniu wpłynęła polepszająca się koniunktura światowa, bardziej technologicznie zaawansowana produkcja oferowanych wyrobów, rosnących cen surowców, oraz przyjęcia cen bieżących w pewnym zakresie obciążonych inflacją.

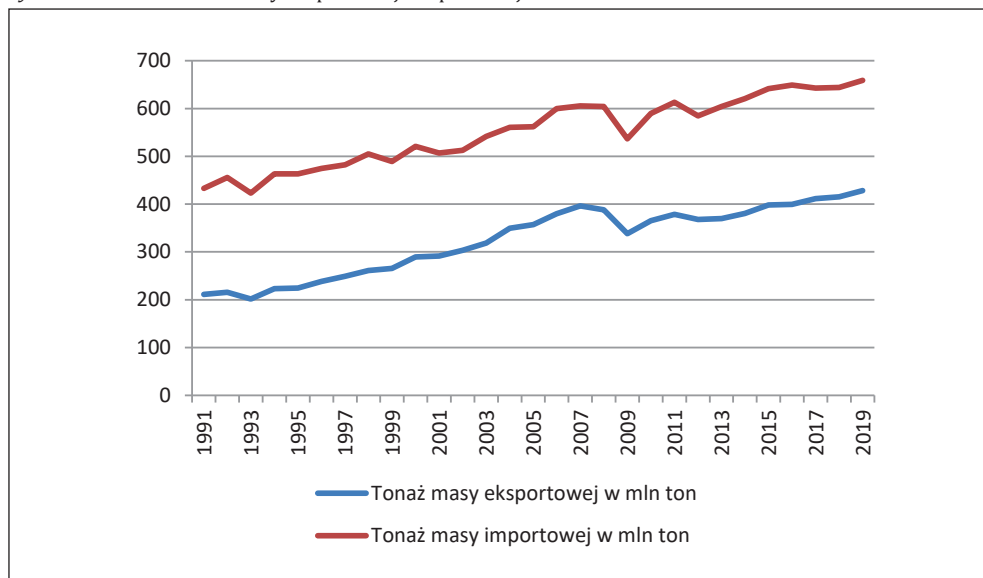
Wartości analizowanych cech charakteryzują się dużym stopniem zbieżności, na co wskazują wysokie wartości współczynnika korelacji. Najsilniejszy związek zaznaczają się między wartością eksportu i importu, dla których wartość współczynnika korelacji jest najwyższa i wynosi 0,9978 oraz tonażem masy eksportowej i tonażem masy importowej (0,9839). Wysokie stopienie zależności występuje także między wartością eksportu a tonażem masy eksportowej (0,9471) i masy importowej (0,9485). Nieco niższe zależności zaznaczają się między wartością importu a tonażem masy importowej

Rycina 1. Zmiana wartości eksportu i importu Niemiec w latach 1991–2019



Źródło: opracowanie własne na podstawie: (Statistisches Bundesamt – Destatis 2021)

Rycina 2. Zmiana tonażu masy eksportowej i importowej Niemiec w latach 1991–2019

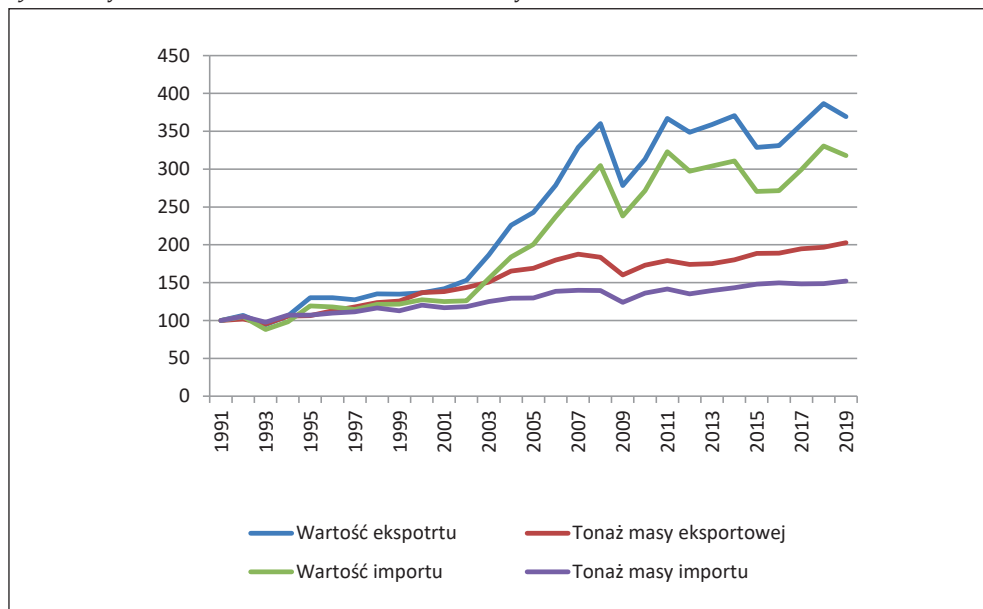


Źródło: opracowanie własne na podstawie: (Statistisches Bundesamt – Destatis 2021)

(0,9366) oraz między wartością importu a tonażem masy eksportowej (0,9323). Podkreśla to silne relacje zachodzące między wartością i tonażem eksportu i importu.

Ważną miarą efektywności handlu zagranicznego jest saldo obrotów międzynarodowych (tabela 3, rycina 4). W latach 1991–2019, przy znacznych wahaniami, saldo wartości handlu zagranicznego wzrosło z 13,6 mld dol. do 249,8 mld dol., tj. 18-krotnie.

Rycina 3. Dynamika wartości i tonażu obrotów handlowych Niemiec w latach 1991–2019



Źródło: opracowanie własne na podstawie: (Statistisches Bundesamt – Destatis, 2021)

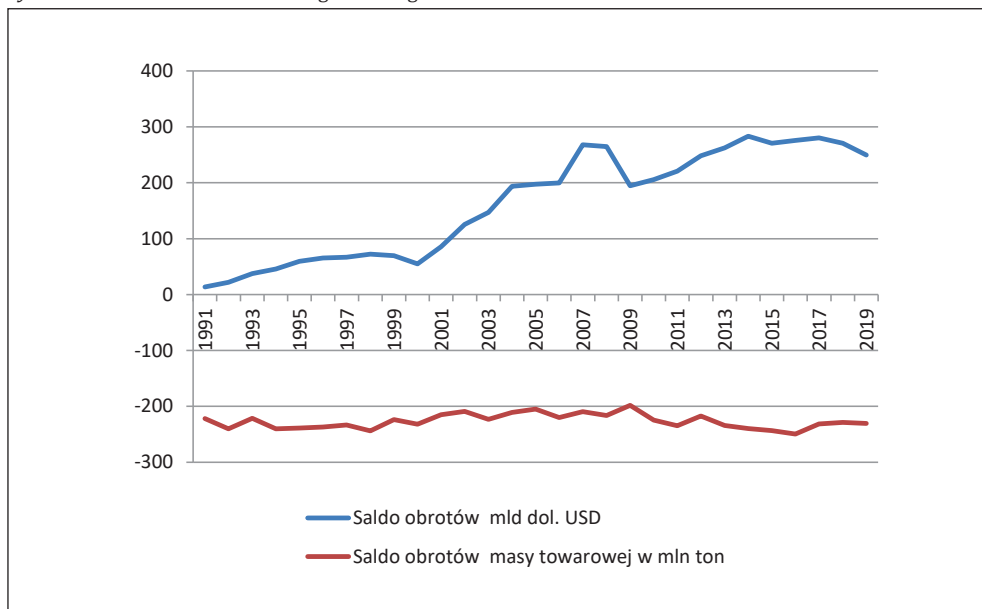
Szczególnie dynamiczny wzrost wartości salda obrotów zaznaczył się w latach przed kryzysem gospodarczym, w których jego wartość systematycznie rosła z 13,6 mld dol. w 1991 do 264,6 mld dol. w 2008 roku, tj. ponad 19-krotnie. Znaczne załamanie tej dynamiki nastąpiło w latach kryzysu, w których wartość ta spadła do 194,6 mld dol. w 2009 roku, tj. do 75,5% w stosunku do roku poprzedniego. Wraz z wychodzeniem z sytuacji kryzysowej wartość salda obrotów ulegała pewnym wahaniom. Najwyższy poziom osiągnęła w 2014 roku – 2803,2 mld dol. po czym zmniejszyła się 249,8 mld dol. w 2019 roku.

W analizie powiązań handlowych interesujących informacji dostarcza saldo obrotów masy towarowej (tabela 3, rycina 4). W latach 1991–2019, saldo wymiany masy towarowej jest ujemne i w miarę stabilne, wahając się od –198,2 mln t na przełomie kryzysu w 2009 roku do 243,8 w 1998 roku.

Wyrazem tego jest bardzo zróżnicowana dynamika salda wartości obrotów i w miarę stabilne saldo obrotów masy towarowej (rycina 5). Podczas gdy dynamika salda obrotów wartości rozwijała się ponad 18-krotnie, to saldo obrotów masy towarowej utrzymuje się w zasadzie na zbliżonym poziomie i waha się do 91,8 w 2009 roku do 108,3 w 1993 roku.

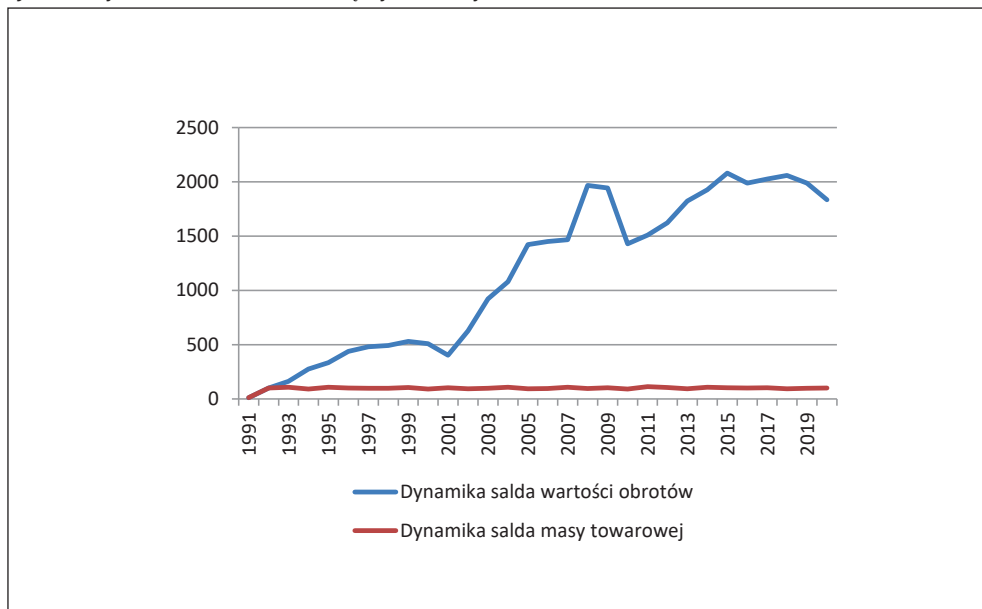
Podkreśla to znaczenie handlu międzynarodowego w zakresie kreowania bazy ekonomicznej gospodarki niemieckiej opartej w znacznym stopniu na korzystnych efektach międzynarodowych powiązań handlowych. Związana jest ona z znacznymi dostawami surowców i półfabrykatów niezbędnych do podejmowania bardziej nowoczesnych i o wyższej wartości, bardziej technicznie zaawansowanych produktów.

Rycina 4. Saldo obrotów handlu zagranicznego Niemiec w latach 1991–2019 w mld dol. i tonażu



Źródło: opracowanie własne na podstawie: (Statistisches Bundesamt – Destatis, 2021)

Rycina 5. Dynamika salda obrotów międzynarodowych



Źródło: opracowanie własne na podstawie: (Statistisches Bundesamt – Destatis, 2021)

PRZEMIANY STRUKTURY TOWARÓW W MIĘDZYNARODOWEJ WYMIANIE HANDLOWEJ GOSPODARKI NIEMIECKIEJ

Wyrazem jakości potencjału gospodarki kraju jest struktura jego obrotów w handlu międzynarodowym. W strukturze eksportu krajów rozwiniętych dominują produkty wymagające zaawansowanej myśli technicznej, organizacyjnej i zasobów kapitałowych. Podstawowe znaczenie mają w nim maszyny i urządzenia, produkty przetwórstwa przemysłowego i chemikalia. Natomiast mniejszą rolę odgrywa udział surowców i paliw oraz towarów rolno-spożywczych. W strukturze eksportu krajów o niższym poziomie rozwoju dominują zwykle surowce, proste wyroby materiałochłonne, produkty pracochłonne oraz towary rolno-spożywcze, a w imporcie głównie maszyny i urządzenia, przetwórstwo przemysłowe i produkty chemiczne. Struktura eksportu i importu gospodarki niemieckiej podkreśla jej wysoki poziom rozwoju technicznego i ekonomicznego. W strukturze eksportu Niemiec dominują maszyny i urządzenia i sprzęt transportowy, których udział w ogólnej wartości jest najwyższy i w latach 2005–2018 wahał się od 50,3% do 48,1%. Ten nieznaczny spadek udziału wynika z faktu, iż korporacje niemieckie znaczącą część podzespołów tej grupy, wykonują na terenie innych krajów, w zlokalizowanych tam oddziałach produkcyjnych własnych korporacji międzynarodowych. Podobnymi tendencjami charakteryzuje się grupa produktów przetwórstwa przemysłowego, których udział w eksporcie jest również wysoki i waha się od 30,3% w 2015 do 27,4% w 2018 (tabela 4). Te dwie grupy produktów odgrywają podstawową rolę w strukturze eksportu gospodarki niemieckiej, a ich łączny udział utrzymuje się na zbliżonym poziomie z 78,0% w 2005 i 76,5% w 2018 roku¹. Natomiast w strukturze importu, znacznie niższy jest udział maszyn i urządzeń, który zmniejszył się przy niewielkich wahaniach z 37,5% do 36,0%. W wyniku powiązań, wzrósł udział produktów przetwórstwa przemysłowego z 29,5% do 30,5%. Wyroby tej grupy różniły się pod względem jakości i stopnia nowoczesności lub stanowiły podzespoły zlecane przez kooperacje niemieckie do wykonania przez zakłady zlokalizowane na terenie innych krajów.

Tabela 4. Zmiany struktury międzynarodowych powiązań handlowych gospodarki Niemiec w latach 2005–2018

Grupy towarów	Import				Eksport			
	2005	2010	2015	2018	2005	2010	2015	2018
Towary rolno-spożywcze	6,5	6,4	7,0	7,1	4,3	5,0	5,2	5,1
Surowce z wyjątkiem paliw	3,3	4,2	3,7	3,6	1,6	2,0	1,7	1,7
Paliwa mineralne, smary i materiały pochodne	11,5	11,4	9,2	8,8	2,2	1,9	2,1	2,1
Chemikalia i produkty pokrewne	11,7	12,6	13,1	14,0	13,9	14,7	14,9	15,6

¹ W Polsce udział ten był nieco niższy i utrzymywał się również na zbliżonym poziomie odpowiednio 73,5% i 73,2%.

Maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy	37,5	34,0	35,2	36,0	50,3	46,1	48,1	48,1
Produkty przetwórstwa przemysłowego i inne	29,5	31,4	31,8	30,5	27,7	30,3	28,0	27,4
Ogółem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Źródło: obliczenia własne na podstawie: (Główny Urząd Statystyczny, 2020)

W strukturze importu Niemiec znaczącą rolę odgrywają paliwa, smary i materiały pochodne, które jednak nieznacznie zmniejszyły swój udział z 11,5% w 2005 do 8,8% w 2018 roku. Natomiast w strukturze eksportu udział tych produktów jest znacznie niższy i waha się od 1,6% do 1,7%. W tej sytuacji zrozumiała wydaje się postawa Niemiec dotycząca realizacji podjętej inwestycji przesyłu gazu z Rosji, którą chyba nawet światowa opinia publiczna nie będzie w stanie zatrzymać. Stoją za nią bowiem ogromne zasoby kapitałowo-finansowe światowych korporacji, które w inwestycji tej upatrują znaczących zysków ekonomicznych i politycznych.

W obrocie międzynarodowym mniejszy udział mają pozostałe surowce, z wyjątkiem paliw, których udział w imporcie nieznacznie zwiększył się z 3,3% w 2005 do 3,6% w 2018 roku przy stabilnym i znacznie niższym ich udziale w eksporcie, odpowiednio 1,6% do 1,7%.

Rosnące zapotrzebowanie na żywność uwidacznia się zwiększeniem udziału importu towarów rolno-spożywczych z 6,5% w 2005 do 7,1% w 2018 roku, przy odpowiednio niższym ich udziale w zakresie eksportu z 4,3% do 5,1%. Należy zaznaczyć, że wobec nasilających się zmian klimatycznych, pogarszającej się jakości środowiska przyrodniczego, zwłaszcza gleb, żywność staje się coraz bardziej strategicznym produktem.

Oznacza to, że wymiana międzynarodowa Niemiec opiera się na rozwoju eksportu produktów wymagających dużych zasobów intelektualnych niezbędnych do ich wytwarzania, nowoczesnych maszyn, urządzeń, sprzętu transportowego, pozostałych produktów przetwórstwa przemysłowego, chemikaliów i produktów pokrewnych oraz silnymi powiązaniami importowymi z innymi krajami dysponującymi zasobami surowcowymi, tanimi zasobami pracy i mniej restrykcyjnymi wymogami ekologicznymi. W eksporcie dominowały więc produkty bardziej zaawansowane technicznie, wymagające większych zasobów intelektualnych, natomiast w imporcie produkty wymagające z reguły większej ilości surowców, energii i nakładów pracy.

Międzynarodowe powiązania handlowe gospodarki niemieckiej są w miarę stabilne, ilustrują to stosunkowo niskie wartości wskaźnika zmienności struktury, który dla importu wynosi 0,042 a dla eksportu nieco niższy – 0,026.

PRZESTRZENNE POWIĄZANIA HANDLOWE GOSPODARKI NIEMIECKIEJ

Nasilenie, zasięg i jakość międzynarodowych powiązań handlowych należą do podstawowych czynników określających ekspansję gospodarki danego kraju w światowej przestrzeni społeczno-gospodarczej i kulturowej. Dokonuje się ona w wyniku utrwalania istniejących rynków, dążenie do ich pogłębiania, poszukiwania nowych obszarów rynkowych dla oferowanych produktów, a także nowych źródeł zaopatrzenia

surowcowego, energetycznego, kapitałowego i innych. Międzynarodowa wymiana jest bowiem jednym z ważnych czynników możliwości wzrostu gospodarczego i społecznego poszczególnych krajów i regionów. Dlatego w polityce gospodarczej kraju możliwości jej rozwoju poprzez powiązania z otoczeniem międzynarodowym należą do podstawowych priorytetów rządów poszczególnych państw. Zasięgi przestrzennych powiązań handlowych kształtują się w oparciu o przesłanki ekonomiczne, będące wynikiem aktualnych relacji konkurencyjnych na rynku światowym, ale często zależą także od czynników politycznych, na które podstawowy wpływ wywiera sytuacja międzynarodowa oraz krajowa sytuacja wewnętrzna. Dlatego ważnym problemem pozostaje analiza i ocena ekonomiczna procesów międzynarodowych powiązań handlowych, kapitałowych, finansowych, kierunków przemian sceny politycznej, zmieniających się sytuacji społecznych i kulturowych, które tworzą określony klimat dla nasilenia międzynarodowej wymiany handlowej. Poniżej ograniczymy się do zarysowania zmian międzynarodowych powiązań handlowych gospodarki niemieckiej w zakresie eksportu i importu w latach 2016–2019, w których nastąpiła pewna stabilizacja gospodarcza i przed możliwością pojawienia się nowego kryzysu związanego z światową pandemią.

Powiązania eksportowe

Powiązania eksportowe gospodarki niemieckiej mają charakter globalny i obejmują w zasadzie wszystkie kraje i terytoria występujące w przestrzeni światowej. W latach 2016–2019 eksport produktów gospodarki niemieckiej kierowany był do 238 krajów i terytoriów, przy znacznym wzroście wartości eksportu z 1,3 bln dol. do 1,5 bln dol., tj. do 111,6%. Odnaczał się bardzo dużym i w miarę stabilnym zróżnicowaniem przestrzennym, czego wyrazem jest wartość eksportu kierowana do poszczególnych krajów (tabela 5).

W 2016 roku wartość eksportu do poszczególnych krajów wahała się od poniżej 1 mln dol. do 118,2 mld dol., a w 2019 roku do 132,8 mld dol. (tabela 6).

Najpoważniejszymi rynkami zbytu gospodarki niemieckiej, przyjmującymi ponad 100 mld dol. eksportu były Stany Zjednoczone (118,2 mld dol.) i Francja (111,9 mld dol.), które łącznie przejęły 17,3% ogólnej wartości niemieckiego eksportu. W 2019 roku do tej grupy wielkościowej przyłączyły się Chiny (107,4 mld dol.) i Holandia (102,6 mld dol.), a łączny udział tych czterech krajów wynosił już 31,1% wartości eksportu. Oznacza to rosnącą koncentrację przestrzenną powiązań eksportowych w dominujących państwach świata (tabela 6).

Tabela 5. Koncentracja rynków eksportu z Niemiec w 2016 i 2019 roku

Przedziały w mln dol. USD	2016				2019			
	Liczba krajów	Wartość eksportu w tys. dol.	Udział		Liczba krajów	Wartość eksportu w tys. dol.	Udział	
			Krajów	Wartości eksportu			Krajów	Wartości eksportu
do 1	28	6 364	11,72	0,00	28	5 846	11,76	0,00
1–10	32	162 777	13,39	0,01	27	117 226	11,34	0,01
10–50	35	1 040 868	14,64	0,08	34	936 935	14,29	0,06
50–100	17	1 271 820	7,11	0,10	24	1 782 954	10,08	0,12
100–200	21	3 061 113	8,79	0,23	21	3 218 894	8,82	0,22

200–500	25	8 113 384	10,46	0,61	19	6 298 624	7,98	0,42
500–1000	13	10 469 334	5,44	0,79	14	10 468 652	5,88	0,70
1000–5000	28	72 960 961	11,72	5,48	28	68 582 209	11,76	4,61
5000–10000	14	107 212 255	5,86	8,05	13	90 200 890	5,46	6,07
10000–50000	17	382 060 598	7,11	28,67	20	415 485 564	8,40	27,95
50000–100000	7	516 032 572	2,93	38,73	6	427 093 546	2,52	28,73
100000–140000	2	230 122 519	0,84	17,27	4	462 266 445	1,68	31,10
Ogółem	239	1 332 514 565	100,00	100,00	238	1 486 457 785	100,00	100,00

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: (Statistisches Bundesamt – Destatis, 2021)

Tabela 6. Kierunki eksportu Niemiec w 2016 i 2019 roku

Lp.	Kraje	Wartość eksportu w 2016 r. w tys. dol.	Udział krajów	Lp.	Kraje	Wartość eksportu w 2019 r. w tys. dol.	Udział krajów
Eksport ogółem		1 332 514 665	100,0	Eksport ogółem		1 486 457 785	100,0
w tym:				w tym:			
1	Stany Zjednoczone	118 223 138	8,87	1	Stany Zjednoczone	132 825 962	8,94
2	Francja	111 899 381	8,40	2	Francja	119 444 719	8,04
3	Wielka Brytania	95 179 801	7,14	3	Chiny	107 432 164	7,23
4	Holandia	86 802 692	6,51	4	Holandia	102 563 600	6,90
5	Chiny	84 111 915	6,31	5	Wielka Brytania	88 335 873	5,94
6	Włochy	67 816 241	5,09	6	Włochy	76 226 477	5,13
7	Austria	66 177 813	4,97	7	Austria	74 006 565	4,98
8	Polska	60 421 499	4,53	8	Polska	73 768 154	4,96
9	Szwajcaria	55 522 611	4,17	9	Szwajcaria	63 094 725	4,24
10	Belgia (od 1999)	46 027 953	3,45	10	Belgia (od 1999)	51 661 752	3,48
11	Hiszpania	44 828 534	3,36	11	Czechy	49 818 579	3,35
12	Czechy (od 1993)	42 178 856	3,17	12	Hiszpania	49 623 136	3,34
13	Szwecja	27 551 859	2,07	13	Węgry	30 273 773	2,04
14	Węgry	25 201 223	1,89	14	Rosja	29 700 496	2,00
15	Turcja	24 216 766	1,82	15	Szwecja	27 868 992	1,87
16	Rosja	23 820 635	1,79	16	Japonia	23 138 745	1,56
17	Japonia	20 252 930	1,52	17	Turcja	21 897 367	1,47
18	Dania	20 117 133	1,51	18	Dania	21 595 228	1,45
19	Korea Płd.	19 060 257	1,43	19	Korea Płd.	19 287 672	1,30
20	Zjednoczone Emiraty Arabskie	15 962 311	1,20	20	Rumunia	18 883 036	1,27

Źródło: obliczenia własne na podstawie: (Statistisches Bundesamt – Destatis, 2021)

Drugą grupę stanowiły kraje, które przejęły od 50 mld dol. do 100 mld dol. wartości eksportu. W 2016 roku siedem krajów z tej grupy (Szwajcaria, Polska, Austria, Włochy, Wielka Brytania, Holandia, Chiny) przejęły 38,7% wartości eksportu, a w 2019 roku sześć krajów tej grupy (do pierwszej grupy przeszły Chiny i Holandia, w ich miejsce przybyła Belgia) przejęły 28,7% eksportu.

Wspomniane państwa odgrywają podstawową rolę w powiązaniach eksportowych Niemiec. W 2016 roku dziewięć krajów wymienionych grup przyjęły 56,0% wartości niemieckiego eksportu, a w 2019 roku dziesięć krajów tej grupy przyjęło już 59,8%, podczas gdy obejmowały one w 2016 roku tylko 3,8% ogólnej liczby odbiorców, a w 2019 roku 4,2%.

Znaczącą rolę w zakresie eksportu miały także kraje, które przejęły od 10 mld dol. do 50 mld dol. wartości eksportu. W 2016 17 państw, a w 2019 roku 20 krajów przejęły razem odpowiednio 28,7% wartości eksportu, i 27,9% ogólnej wartości eksportu.

W latach 2016–2019 liczba krajów tych trzech grup, odgrywała wiodącą rolę rynków eksportowych. Zwiększyła się ona z 26 do 30 państw a ich łączny udział w ogólnym eksporcie wzrósł z 84,7% do 87,8%. Wskazuje to na wyraźne tendencje do koncentracji eksportu w grupie państw rozwiniętych, które są równocześnie najbardziej chłonnymi rynkami dla eksportu niemieckiego.

Mniejszą rolę odgrywają kraje o niższych wartościach przejmowanego eksportu niemieckiego – poniżej 50 mld dol. W 2016 roku 95 państw tej kategorii, tj. 39,7% ich ogólnej liczby, przyjęły 0,09% ogólnej wartości eksportu, a w 2019 roku 89 krajów tej grupy, tj. 37,4%, przyjęły tylko 0,07% ogólnej wartości eksportu.

Rynki eksportowe gospodarki niemieckiej odznaczają się rosnącym i wysokim stopniem koncentracji przestrzennej eksportu. Określa to wartość wskaźnika koncentracji, która w latach 2016–2019 utrzymywała się na zbliżonym poziomie i wynosiła odpowiednio 0,7598 i 0,7518.

W głównym stopniu na wysoki stopień koncentracji eksportu wpłynęły kraje ekonomicznie rozwinięte, które w latach 2016–2019, stanowią dominujące rynki niemieckiego eksportu i nie ulegały zasadniczym zmianom. Wśród nich dominującą pozycję utrzymały Stany Zjednoczone i Francja, a ich udział w wartości eksportu nieznacznie zmniejszył się z 17,3% do 16,9%. Wzrosło natomiast znaczenie Chin, które z pozycji piątej przesunęły się na pozycję trzecią, zwiększając swój udział w ogólnej wartości eksportu niemieckiego z 6,3% do 7,2%. Czwartą pozycję utrzymała Holandia zwiększając równocześnie swój udział w eksporcie z 6,5% do 6,9%. Szóstą pozycję utrzymały Włochy, a kolejne miejsca utrwaliły: Austria, Polska, Szwajcaria i Belgia. Spadło znaczenie Wielkiej Brytanii, która przesunęła się z trzeciej pozycji na piątą, zmniejszając równocześnie swój udział w eksporcie z 7,1 do 5,9%. Zmiany w strukturze rangowej zaznaczyły się wśród pozostałych krajów. Podnosiły swoją pozycję: Czechy, Rosja, Węgry, Japonia, a na niższe pozycje przesunęły się: Hiszpania, Turcja. Na dalszych miejscach utrzymały swoje miejsca Dania i Korea Południowa. Generalnie większość krajów utrzymało swoje pozycje, przy proporcjonalnym wzroście udziału w strukturze wartości eksportu. Grupa 20 największych odbiorców utrzymuje w miarę stabilny udział w rynku eksportowym Niemiec. W roku 2016 przyjęły one 79,2% wartości eksportu, a w 2019 roku 79,5%.

Można więc przyjąć, że rynki eksportowe gospodarki niemieckiej w przestrzeni światowej charakteryzują się niewielkimi zmianami i znacznym stopniem koncentracji

przestrzennej. Ilustrują to w zasadzie stabilne i wysokie wartości wskaźnika koncentracji terytorialnej eksportu, które wynoszą odpowiednio 0,7560 i 0,7518. Oznaczają one generalnie niewielkie tendencje do zmian różnicowania przestrzennych powiązań eksportu. Zwiększa się rola rynków krajów o rosnącym potencjale gospodarczym, zwłaszcza Chin i Rosji, które przejęły w tym czasie łącznie odpowiednio 8,1% i 9,2% niemieckiego eksportu. Należy wnosić, że w polityce gospodarczej Niemiec będą podejmowane nowe działania na rzecz dalszego pogłębiania tych rozwijających się rynków, może nawet mimo niezadowolonych i stawianych barier ze strony krajów Unii Europejskiej i Stanów Zjednoczonych.

Powiązania importowe

Powiązania importowe gospodarki niemieckiej, podobnie jak powiązania eksportowe mają charakter globalny i odznaczają się również dużą koncentracją przestrzenną. W latach 2016–2019 zwiększyła się liczba krajów i terytoriów z 225 do 232, a ich łączna wartość importowanych produktów wzrosła z 1,1 bln dol. do 1,2 bln dol. Również bardzo dużym zróżnicowaniem cechuje się pochodząca z nich wartość importu, która w 2016 roku dochodzi do 104,1 mld dol. do 123,1 mld dol.

Udział poszczególnych krajów, podobnie jak w zakresie eksportu, jest bardzo zróżnicowany. W 2016 roku najwyższą wartością importu, ponad 100 mld dol., odznaczały się Chiny, a w 2019 roku do tej grupy dołączyła Holandia. Łącznie kraje tej grupy zwiększyły swój udział w ogólnej wartości importu z 9,9% do 18,9% (tabele 7, 8). Zwiększyła się liczba krajów, z których wartość importu waha się od 50 mld dol. do 100 mld dol. z 5 (Holandia, Francja, Stany Zjednoczone, Włochy, Polska) do 6 (przybyły Czechy i Szwajcaria, ubyłła Holandia), a udział tej grupy w ogólnej wartości importu utrzymywał się na zbliżonym poziomie 31,9% i 31,4%. W 2016 roku, sześć krajów tej kategorii, tj. 2,6%, dostarczyły łącznie 41,8% ogólnej wartości importu, a w 2019 roku 8 krajów tych grup, tj. 3,5% ich ogólnej liczby dostarczały 50,2% ogólnej wartości importu. Poważne znaczenie dla gospodarki niemieckiej miały kraje, z których import wahał się od 10 mld dol. do 50 mld dol. W 2016 roku z 16 krajów tej grupy, tj. 7,1% ogólnej liczby dostawców, pochodziło łącznie 41,1% wartości importu. W 2019 roku liczba krajów tej kategorii wzrosła do 20, tj. 8,6%, a pochodziło z nich łącznie 37,0% wartości importu. Razem wymienione grupy państw są najpoważniejszymi źródłami dostaw importowych. W analizowanych latach ich liczba zwiększyła się z 21 państw do 28, a ich udział w ogólnej wartości importu wzrósł z 82,9% do 87,2%.

Bardzo licznie reprezentowane były kraje o najniższej wartości importu poniżej 1 mld dol. W latach 2016–2019 ich liczba nieznacznie wzrosła, z 161 do 166. Obejmowały one 71,6% dostawców, a ich udział w ogólnej wartości importu utrzymywał się na poziomie 1,6% i 1,5%. W konsekwencji powiązania importowe gospodarki Niemieckiej, podobnie jak eksportowe odznaczają się stałym i wysokim stopniem koncentracji przestrzennej, które ilustruje taka sama wartość wskaźnika koncentracji importu – 0,768.

Tabela 7. Koncentracja wartości importu Niemiec w 2016 i 2019 r.

Przedziały w mln dol. USD	2016				2019			
	Liczba krajów	Wartość importu w mln dol.	Udział krajów	Udział wartości importu	Liczba krajów	Wartość importu w mln dol.	Udział krajów	Udział wartości importu
do 1	39	6,98	17,3	0,00	44	7,28	19,0	0,00
1–10	35	107,41	15,6	0,01	34	113,95	14,7	0,01
10–50	32	811,65	14,2	0,08	31	800,19	13,4	0,06
50–100	13	1 007,53	5,8	0,10	17	1 338,21	7,3	0,11
100–200	18	2 697,75	8,0	0,26	15	2 174,86	6,5	0,18
200–500	11	3 924,91	4,9	0,37	12	3 868,86	5,2	0,31
500–1 000	13	8 782,59	5,8	0,83	13	9 994,32	5,6	0,81
1 000–5 000	28	58 764,62	12,4	5,56	28	65 774,34	12,1	5,32
5 000–10 000	14	104 749,57	6,2	9,91	10	73 919,41	4,3	5,98
10 000–50 000	16	434 102,57	7,1	41,08	20	457 472,91	8,6	36,99
50 000–100 000	5	337 533,21	2,2	31,94	6	387 845,47	2,6	31,36
100 000–130 000	1	104 119,37	0,4	9,85	2	233 373,45	0,9	18,87
Ogółem	225	1 056 608,17	100,0	100,00	232	1 236 683,25	100,0	100,00

Źródło: obliczenia własne na podstawie: (Statistisches Bundesamt – Destatis, 2021)

Tabela 8. Kierunki importu Niemiec w 2016 i 2019 r.

Lp.	Kraje	Wartość importu w 2016 w tys. dol.	Udział krajów	Lp.	Kraje	Wartość importu w 2019 w tys. dol.	Udział krajów
Import ogółem		1 056 608 166	100,0	Import ogółem		1 236 683 250	100,0
w tym:				w tym:			
1	Chiny	104 119 374	9,85	1	Chiny	123 070 300	9,95
2	Holandia	91 973 308	8,70	2	Holandia	110 303 152	8,92
3	Francja	72 698 944	6,88	3	Stany Zjednoczone	79 868 874	6,46
4	Stany Zjednoczone	64 145 583	6,07	4	Francja	73 894 220	5,98
5	Włochy	57 265 139	5,42	5	Polska	64 598 575	5,22
6	Polska	51 450 235	4,87	6	Włochy	64 078 243	5,18
7	Szwajcaria	48 553 004	4,60	7	Czechy (przed 1993)	53 597 144	4,33
8	Czechy (przed 1993)	46 762 124	4,43	8	Szwajcaria	51 808 409	4,19
9	Austria	42 665 257	4,04	9	Austria	49 374 955	3,99
10	Belgia (przed 1999)	41 894 374	3,96	10	Belgia (przed 1999)	48 303 621	3,91
11	Wielka Brytania	39 455 126	3,73	11	Wielka Brytania	42 910 230	3,47
12	Hiszpania	30 826 370	2,92	12	Hiszpania	37 174 183	3,01
13	Rosja	29 255 260	2,77	13	Rosja	35 058 259	2,83
14	Węgry	27 679 860	2,62	14	Węgry	32 201 135	2,60
15	Japonia	24 267 688	2,30	15	Japonia	26 862 267	2,17
16	Turcja	17 112 801	1,62	16	Irlandia	19 919 467	1,61

17	Słowacja (przed 1993)	15 897 069	1,50	17	Słowacja (przed 1993)	18 796 013	1,52
18	Szwecja	15 836 671	1,50	18	Turcja	17 759 957	1,44
19	Norwegia	14 041 548	1,33	19	Rumunia	17 747 183	1,44
20	Rumunia	13 846 934	1,31	20	Szwecja	17 252 515	1,40

Źródło: obliczenia własne na podstawie: (Statistisches Bundesamt – Destatis, 2021)

Rynek powiązań importowych Niemiec, podobnie jak eksportowych, jest w zasadzie stabilny i wśród największych dostawców nie zaznaczają się poważniejsze zmiany. W latach 2016–2019 dominujące znaczenie miały Chiny, które zwiększyły w tym czasie swój udział w ogólnym imporcie z 9,8% do 9,9% i Holandia z 8,7% do 8,9%, a łącznie z 18,6% do 19,9%. Wzrosła wartość importu pochodząca z Stanów Zjednoczonych z 6,1% do 6,5%, Polski (z 4,9% do 5,2%), a także Hiszpanii, Rosji, Słowacji i Rumunii. Na zbliżonym poziomie utrzymała swoje powiązania Belgia. Natomiast zmniejszył się udział Francji z 6,9% do 6,0%, Włoch (z 5,4% do 5,2%), a także: Czech, Szwajcarii. Austrii, Wielkiej Brytanii, Węgier, Japonii, Turcji i Szwecji.

Dynamika obrotów dominujących rynków

W latach 2016–2019 nasiliła się wymiana handlowa Niemiec, czego wyrazem jest wzrost dynamiki wartości eksportu sięgająca do 111,6% i importu do 117,0% (tabela 9). Wśród wiodących partnerów najwyższą dynamiką eksportu charakteryzowały się Chiny, do których eksport zwiększył się z 84,1 mld dol. do 107,4 mld dol., tj. do 127,7%, a następnie do Rosji do 124,7%, Polski (122,1%) i do Węgier (120,1%). Duże znaczenie odgrywają tu szczególnie chłonne rynki zbytu reprezentowane przez duże państwa oraz dążenia Niemiec do utrwalania swej pozycji, zwłaszcza wśród krajów Europy Środkowej. Równocześnie ze względu na zmieniającą się sytuację polityczną zmniejszył się eksport do Wielkiej Brytanii (do 92,8%) i Turcji (do 90,4%).

Wśród prezentowanej grupy krajów nasilały się także powiązania w zakresie importu. Najwyższą dynamiką importu do 125,6% charakteryzuje się Polska, Stany Zjednoczone do 124,5% i Hiszpania do 120,6%. Wysoką dynamiką odznacza się także Holandia (119,9%), Rosja (119,8%) i Chiny (118,2%) a następnie Węgry, Belgia i Czechy. Nasilają się więc powiązania handlowe z dominującymi w świecie gospodarkami oraz z mniejszymi krajami Europy Środkowej, które wchodzą w strefę wpływów i integrują się z gospodarką niemiecką. Rozwijają one dostawy surowcowe oraz możliwości rozwijania powiązań kooperacyjnych, wynikających głównie z dobrze wykształconych i relatywnie tanich zasobów pracy.

Bardzo ważną cechą ilustrującą międzynarodowe powiązania handlowe jest saldo wymiany handlowej, które w pewnym zakresie określa efektywność obrotów. Z reguły korzystne relacje dla kraju występują wówczas, jeżeli saldo zbliżone jest do pewnej równowagi między eksportem a importem. Wśród głównych partnerów handlowych Niemiec, zaznaczają się w tym zakresie bardzo silne zróżnicowania. W 2016 roku saldo obrotu gospodarki niemieckiej wahało się od dodatniego ze Stanami Zjednoczonymi, 54,1 mld dol. do ujemnego z Chinami –20,0 mld dol. Szczególnie korzystne wyniki w obrotach zaznaczyły się z Wielką Brytanią, z którą saldo obrotów było dodatnie i wynosiło 55,7 mld, a następnie z Francją (39,2 mld) i Austrią (23,5 mld), a także z Włochami, Szwecją, Polską i Szwajcarią, do których kierowano najczęściej produkty z dużym

Tabela 9. Powiązania handlowe Niemiec z dominującymi partnerami w latach 2016–2019

Kraje	2016			2019			Dynamika 2016–2019		
	Wartość eksportu w dol.	Wartość importu w dol.	Saldo obrotów w tys. dol.	Wartość eksportu w tys. dol.	Wartość importu w tys. dol.	Saldo obrotów w tys. dol.	Wartości eksportu	Wartości importu	Salda obrotów
Ogółem	1 332 514 665	1 056 608 166	275 906 499	1 486 457 785	1 236 683 250	249 774 535	111,6	117,0	90,5
Chiny	84 111 915	104 119 374	-20 007 459	107 432 164	123 070 300	-15 638 136	127,7	118,2	78,2
Holandia	86 802 692	91 973 308	-5 170 616	102 563 600	110 303 152	-7 739 552	118,2	119,9	149,7
Rosja	23 820 635	29 255 260	-5 434 625	29 700 496	35 058 259	-5 357 763	124,7	119,8	98,6
Czechy (od 1993)	42 178 856	46 762 124	-4 583 268	49 818 579	53 597 144	-3 778 565	118,1	114,6	82,4
Węgry	25 201 223	27 679 860	-2 478 637	30 273 773	32 201 135	-1 927 362	120,1	116,3	77,8
Belgia (od 1999)	46 027 953	41 894 374	4 133 579	51 661 752	48 303 621	3 358 131	112,2	115,3	81,2
Turcja	24 216 766	17 112 801	7 103 965	21 897 367	17 759 957	4 137 410	90,4	103,8	58,2
Polska	60 421 499	51 450 235	8 971 264	73 768 154	64 598 575	9 169 579	122,1	125,6	102,2
Szwecja	27 551 859	15 836 671	11 715 188	27 868 992	17 252 515	10 616 477	101,2	108,9	90,6
Szwajcaria	55 522 611	48 553 004	6 969 607	63 094 725	51 808 409	11 286 316	113,6	106,7	161,9
Włochy	67 816 241	57 265 139	10 551 102	76 226 477	64 078 243	12 148 234	112,4	111,9	115,1
Hiszpania	44 828 534	30 826 370	14 002 164	49 623 136	37 174 183	12 448 953	110,7	120,6	88,9
Austria	66 177 813	42 665 257	23 512 556	74 006 565	49 374 955	24 631 610	111,8	115,7	104,8
Wielka Brytania	95 179 801	39 455 126	55 724 675	88 335 873	42 910 230	45 425 643	92,8	108,8	81,5
Francja	111 899 381	72 698 944	39 200 437	119 444 719	73 894 220	45 550 499	106,7	101,6	116,2
Stany Zjednoczone	118 223 138	64 145 583	54 077 555	132 825 962	79 868 874	52 957 088	112,4	124,5	97,9

Źródło: obliczenia własne na podstawie: (Statistisches Bundesamt – Destatis, 2021)

wkładem technologicznym. Natomiast mniej korzystne warunki dla rozwoju gospodarki niemieckiej zaznaczały się z krajami, z którymi obroty charakteryzowały się ujemnym saldem handlowym, szczególnie w obrotach z Chinami (–20,0 mld), Rosją (–5,4), Holandią (–5,2 mld), a także z Czechami i Węgrami. Związane to było z znacznym importem surowców, produktów o mniejszym stopniu zaawansowania technologicznego i wymagających z reguły większych nakładów pracy, rozwijaniem powiązań kooperacyjnych wykorzystujących tanie zasoby pracy, mniej rygorystycznymi wymogami ekologicznymi oraz możliwościami korzystania z portów morskich.

W następnych latach zaznaczały się tendencje do zmniejszania dysproporcji w tym zakresie. W 2019 roku saldo obrotów Niemiec wahało się od 52,9 mld (Stany Zjednoczone) do –15,6 mld (Chiny). Wśród dominujących partnerów handlowych zwiększało się saldo obrotów z Francją (z 39,2 mld do 45,6 mld, tj. do 116,2%), Szwajcarią (do 161%), Włochami (do 115,1%) i Polską (do 102,2%), nieznacznie zmniejszyło się saldo obrotów z Stanami Zjednoczonymi (z 54,1 mld do 53,0 mld tj. do 97,9%) oraz z Wielką Brytanią i Hiszpanią. W znacznym stopniu wynikało to z osłabienia tempa rozwoju gospodarczego tych krajów, a także z podejmowanych decyzji politycznych, w wyniku których zmniejszały się niekorzystne, ujemne wartości salda obrotów z Chinami (do 78,2%), Rosją (do 98,6%), Czechami i Węgrami. Nadal korzystnym wysokim saldem charakteryzowały się obroty z Francją (45,6 mld), Wielką Brytanią (45,4 mld) i Austrią.

W latach 2016–2019 powiązania handlowe gospodarki niemieckiej z głównymi partnerami były w miarę stabilne. Wskazuje na to rosnąca wartość współczynnika korelacji między importem a eksportem, który w 2016 wynosił 0,7289, a w 2019 roku zwiększył się do 0,8106. Znacznie nasiliły się w tym zakresie relacje zachodzące w analizowanych przekrojach czasowych. Wartość współczynnika korelacji między wartością eksportu w 2016 i 2019 roku wynosiła 0,9813 a wartość współczynnika korelacji importu była znacznie wyższa i wynosiła 0,9916. Można wnosić, że nasilające się relacje handlowe Niemiec z najpoważniejszymi partnerami handlowymi w zasadniczym stopniu wpływają na wzrost potencjału ekonomicznego a dalsze utrwalanie ich może być bardzo korzystne zarówno dla gospodarki niemieckiej a także dla jej wiodących partnerów handlowych. Należy mniemać, że nasilać się będą działania polityki Niemiec na rzecz wzrostu powiązań handlowych z bardzo chłonnym rynkiem chińskim przy równoczesnym dążeniu do zmniejszania ujemnego salda obrotów oraz z rynkiem rosyjskim. Duże znaczenie będą miały także nasilające się powiązania z krajami ekonomicznie rozwiniętymi w zakresie wymiany nowoczesnych produktów oraz powiązania kooperacyjne z krajami Europy Środkowej, co będzie wpływać na zwiększanie roli Niemiec w tej części Europy.

UWAGI KOŃCOWE

W analizowanym okresie przestrzenne powiązania gospodarki niemieckiej w zakresie międzynarodowej wymiany handlowej, pomimo wzrostu wartości eksportu i importu, są w zasadzie stabilne. Zarówno dominującymi rynkami eksportowymi, podobnie jak importowymi są dominujące w świecie gospodarki krajów ekonomicznie rozwiniętych. Wśród nich generalnie nie zaznaczają się zbyt duże zmiany w zakresie udziału w obrotach handlowych z gospodarką niemiecką. Wyjątek stanowią duże gospodarki krajów słabiej rozwiniętych (Chiny, Rosja), które najpoważniej zwiększają swoje udziały w światowych obrotach Niemiec. Należy wnosić, że przy w miarę stabilnych

uwarunkowaniach politycznych w skali międzynarodowej, w najbliższych latach nie będą zaznaczać się poważniejsze zmiany strukturalne w tym zakresie. Należy się liczyć, że w kolejnych latach, w związku z światową pandemią, w miarę proporcjonalnie osłabią się relacje handlowe. Będą jednak podejmowane różnorodne działania, aby rozmiary obrotów utrzymywały się na zbliżonym poziomie, ponieważ ich zachwianie spowodowałoby nasilenie światowego kryzysu gospodarczego a z nim kryzysu finansowego i politycznego. Szczególnie będzie się zabiegać o stabilny rozwój działalności światowych korporacji przemysłowych, usługowych i finansowych, które stanowią zasadniczą konstrukcję rozwoju pozostałych sektorów gospodarczych.

Silne powiązania gospodarki Niemiec z rynkami międzynarodowymi wskazują, że zmiana międzynarodowej sytuacji gospodarczej i politycznej bardzo silnie może wpływać na nasilenie, kierunki i efektywność międzynarodowych obrotów handlowych i przyczynić się do destabilizacji powiązań gospodarczych i ograniczenie możliwości rozwoju zarówno gospodarki niemieckiej jak i partnerów handlowych. Oznacza to, że dalszy rozwój ekonomiczny globalnej gospodarki niemieckiej w znacznym stopniu uzależniony będzie od uwarunkowań międzynarodowych, które umożliwią osiąganie korzyści z powiązań ze światowymi rynkami, uzależnionych w znacznym stopniu od uwarunkowań politycznych. Należy mieć nadzieję, że w nasilającej się globalizacji światowej przestrzeni gospodarczej czynniki ekonomiczne, szczególnie związane z światowymi korporacjami w coraz poważniejszym stopniu podporządkowywać będą czynniki polityczne.

Literatura References

- Cornell University, INSEAD, WIPO (2020). *The Global Innovation Index 2020: Who Will Finance Innovation?* Ithaca, Fontainebleau, and Geneva. Pozyskano z https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2020.pdf (dostęp 06.02.2021).
- Dobrzański, P. (2016). Czynniki rozwoju gospodarczego Republiki Federalnej Niemiec w I dekadzie XXI wieku. *Barometr Regionalny*, 14(1), 53–61.
- Główny Urząd Statystyczny. (2020). *Rocznik Statystyki Międzynarodowej 2020*. Pozyskano z <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/roczniki-statystyczne/roczniki-statystyczne/rocznik-statystyki-miedzynarodowej-2020,10,8.html> (dostęp 06.02.2021).
- Globaleconomy.com. (2021). *Germany: High tech exports, percent of manufactured exports*. Pozyskano z https://www.theglobaleconomy.com/Germany/High_tech_exports_percent_of_manufactured_exports/ (dostęp 06.02.2021).
- Kudełko, J. (red.). (2017). *Wybrane problemy polityki rozwoju społeczno-gospodarczego*. Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny.
- Kudełko, J., Zioło, Z. (2007) Model funkcjonowania metropolii. *Prace Komisji Nauk Ekonomicznych. Polska Akademia Nauk. Oddział w Krakowie*, 22, 55–74.
- Maciejewski, M., Wach, K. (red.). (2017). *Handel zagraniczny i biznes międzynarodowy we współczesnej gospodarce. Księga Jubileuszowa dedykowana profesorowi Stanisławowi Wydymusowi*. Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny.
- Pawlas, I. (2017). Brexit i jego implikacje dla Unii Europejskiej. W: T. Sporek, M. Fronczek (red.), *Unia Europejska wobec wybranych zewnętrznych wyzwań XXI wieku*. Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny.
- Popławski, K. (2017). Kapitał ma narodowość. Obawy w Niemczech wobec chińskich inwestycji. *Komentarze. Ośrodek Studiów Wschodnich*, 230.
- Przychodniak, M. (2017). Chińskie plany wzmocnienia partnerstwa z Niemcami. *Biuletyn. Polski Instytut Spraw Międzynarodowych*, 65.

- Sporek, T. (2011). Chińska Republika Ludowa – główny partner handlowy Unii Europejskiej. *Studia Ekonomiczne. Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach*, 90, 155–164.
- Sporek, T. (2014). Uwagi na temat gospodarki niemieckiej w pierwszej dekadzie XXI wieku. *Studia Ekonomiczne. Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach*, 184, 19–38.
- Statistisches Bundesamt – Destatis. (2021). *Genesis-Online*. Pozyskano z <https://www-genesis.destatis.de/genesis/online> (dostęp 06.02.2021).
- The World Bank (2021). *World Bank national accounts data, and OECD National Accounts data files*. Pozyskano z <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD> (dostęp 06.02.2021).
- Wysokińska, Z. (2012). Konkurencyjność w międzynarodowym i globalnym handlu towarami technologicznie intensywnymi (high-tech). *Studia Europejskie*, 1, 127–146.
- Zioło, Z. (1982). *International Connections of Polish Sulphur Industry*. Latin American Regional Conference, IGU Commission on Industrial Systems, Department of Geography F.F.L.C.H. USP, Sao Paulo.
- Zioło, Z. (2000). *Problemy integracji międzynarodowej przemysłu w procesie zmian systemu gospodarowania. Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, 1, 13–21.
- Zioło, Z. (2003). Spatial Dimension of European Integration Processes. *Geopolitical Studies*, 11, 11–26.
- Zioło, Z. (2010). Growth Dynamics of Social Effectiveness of Management in Countries of Central and Eastern Europe. *Geopolitical Studies*, 16.

Zbigniew Zioło, prof. dr hab. Uniwersytet Pedagogiczny w Krakowie, Instytut Geografii, Katedra Przedsiębiorczości i Gospodarki Przestrzennej, doktor nauk przyrodniczych, dr hab. i prof. nauk ekonomicznych. Zainteresowania badawcze: teoria i metodologia gospodarki przestrzennej, geografii ekonomicznej, polityki gospodarczej i rozwoju regionalnego.

Zbigniew Zioło, professor, PhD, Pedagogical University of Krakow, Institute of Geography, Department of Entrepreneurship and Spatial Management, PhD in natural sciences, professor of economic sciences. Research interests: theory and methodology of spatial management, economic geography, economic policy and regional development.

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6316-1034>

Adres/address:

Uniwersytet Pedagogiczny w Krakowie
Instytut Geografii
Katedra Przedsiębiorczości i Gospodarki Przestrzennej
ul. Podchorążych 2
30-084 Kraków, Polska
e-mail: zbziolo@onet.pl

Krzysztof Woźniak, dr, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie. Zainteresowania badawcze: Teoria systemów i zarządzanie.

Krzysztof Woźniak, PhD, assistant professor at Cracow University of Economics. Research interests: Systems Theory and Management.

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6546-4725>

Adres/address:

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Wydział Zarządzania
Katedra Procesu Zarządzania
ul. Rakowicka 27
31-510 Kraków, Polska
e-mail: wozniakk@uek.krakow.pl

Michał Woźniak, dr hab., prof. Małopolskiej Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Tarnowie. Zainteresowania badawcze: statystyka i ekonometria.

Michał Woźniak, PhD in economic sciences, professor at Małopolska School of Economics in Tarnów. Research interests: statistics and econometrics.

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-8225-1791>

Adres/address:

Małopolska Wyższa Szkoła Ekonomiczna w Tarnowie
Katedra Zarządzania
ul. Waryńskiego 14
33-100 Tarnów, Polska

BALÁZS BODNÁR
University of Debrecen, Hungary

Investigating commercial and convenience services installed in intermodal passenger terminals located in mid-sized European cities

Abstract: The concept of intermodality has gained key importance in the sustainable mobility strategy of the European Union. In the past two decades, different types of intermodal passenger terminals (IPTs) have been built in many European cities. These facilities provide possibility for passengers to change transportation mode or route in a short time and connect long-distance transportation services with public transportation modes under one roof. IPTs, however, are more than just hubs in the transportation network, but, due to their size and special location in the city, they are landmarks of cities. In addition, IPTs host not only transportation services but also different types of commercial and convenience services used both by passengers and local people. This study focuses on classifying IPTs based on their hierarchical position in the transportation network and determining which type is the most generally located in European mid-sized cities. Then, an investigation is carried out to map those commercial and convenience services that are the most installed in such IPT types. Finally, three European IPTs located in mid-sized cities and one in a large city are analysed to reveal the similarities and differences in the commercial and convenience services they host. This study found that such commercial and convenience services are most suitable for installation in IPTs that are related to transportation services, do not require a substantial amount of space, and do not block or obstruct the movement of people. Furthermore, as a component of the comprehensive planning documentation, a preliminary commercial feasibility study should be produced for each IPT.

Keywords: commercial and convenience services; Hungary; intermodal passenger terminal; mid-sized city

Received: 15 October 2021

Accepted: 4 November 2021

Suggested citation:

Bodnár, B. (2021). Investigating commercial and convenience services installed in intermodal passenger terminals located in mid-sized European cities. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego* [Studies of the Industrial Geography Commission of the Polish Geographical Society], 35(4), 33–49. doi: <https://doi.org/10.24917/20801653.354.2>

INTRODUCTION

Recently, the promotion of intermodality has been given significant impetus in the European Union (EU) (Goletz et al., 2020). According to Pitsiava-Latinopoulou and

Iordanopoulos (2012), intermodality is an integral part of sustainable mobility and an important factor in turning congested and overcrowded cities into sustainable ones. The development of intermodal passenger terminals (IPTs) is one of the cornerstones of intermodality and sustainable mobility because it “optimizes travel conditions reclaiming the advantages of each mode being used while minimizing the negative impact that each one of them causes” (Pitsiava-Latinopoulou, Iordanopoulos, 2012: 3298). It is generally considered that the main purpose of an IPT is to integrate different types of transportation modes under the roof of one building and allow passengers to change transportation mode within the shortest possible time (Efthymiou, Papatheodorou, 2015; Yashiro, Kato, 2019). However, IPTs are more than simply the sites of transportation-related issues; they are also considered to be public places that provide services for both passengers waiting for connections and local residents. In addition, in many cases, primarily if having a central location, IPTs can be among the major landmark buildings of cities. That is, simply because of their size and central location, IPTs can significantly affect the urban landscape, and due to being public spaces, they can contribute to the creation of a vivid urban lifestyle.

When planning IPTs, the focus is generally on compliance with the interests of transportation issues. However, from the perspective of urban planning, the additional functions provided by IPTs should be considered as well. Of course, there are different types of IPTs in terms of the number of transportation modes they connect, and parallel with their importance in the local, national, and international transportation systems, the services they provide can range on a wide scale. In addition, on different continents, various types of IPTs are being built, making it difficult to classify these facilities according to the same standards.

Many large metropolitan areas in terms of population and size, primarily those that are located in the United States and Australia, contain substantial IPTs that cover an entire quarter of the city area (Henry, Marsh, 2008; Rivasplata, 2001). Because developers were provided with large vacant spaces for the construction of IPT buildings, they managed to connect all transportation modes on the ground floor, which does not require passengers to move between different floors when changing transportation mode. Regarding their size and complex urban functions, IPTs in East Asia (i.e., China, Japan and South Korea) are often referred to as station cities (Kido, 2005, 2015; Kido, Cywiński, 2014; Tsuchihashi, 2003). In Europe, however, in most cases, the IPTs have been created by the rebuilding of cities' main railway stations. Because these stations were generally located in or close to the city centre surrounded by residential and office buildings, developers had restricted possibilities to increase the horizontal extension of the building. In these facilities, varying transportation modes have often been connected on different floor levels (Bell, 2019; Bertolini, 1996; Bertolini, Dijst, 2003; Kandee, 2001; Stewart, 1995).

One of the most dynamically growing markets for the construction of IPTs is Europe. The spread of IPTs in the EU has been driven by two factors. The first factor relates to the transportation network developments that have been occurring in the EU (and its predecessors) since the mid-1950s. It has always been a major development goal of the European Community (herein, “the Community”) to build a trans-European transportation network (TEN-T) connecting member states of the EU with roads, railways, airports, and water infrastructure. Since the 1970s, in Western European countries, new types of high-speed rail networks have begun to be used, such as the TGV

in France, the ICE in Germany, and the AVE in Spain. Due to these developments, by using ground-based transportation, passengers could take any routes much faster than before. The growing average speed of trains (resulting in reduced travel times) as well as the increasing comfort level and safety have made EU railways competitive with other transportation modes (Givoni, 2006). Second, around many European metropolises, large agglomerations have been formed that encompass hundreds (sometimes more than a thousand) of settlements. Daily commuting between suburban settlements and the central cities has become typical in Europe as well.

Based on these experiences, the Community has gained from the Member States independently implemented IPT developments. The European Commission (EC) has established the basic principles of future intermodal transportation developments to optimize the role of IPTs in the European transportation network (EC – CORDIS 2012; Lucietti Hoogendoorn, Cré, 2016; Pitsiava-Latinopoulou et al., 2008; Pitsiava-Latinopoulou, Iordanopoulos, 2012). In some studies issued by the EC, the IPT has been identified as the core element of the transportation network that allows passengers to change transportation mode in a short time period in a single building, and they are also provided with convenience services to spend the waiting time comfortable and efficiently. However, in many cases, developers prioritise the transportation functions of IPTs and pay less attention to the commercial and convenience services that IPTs should provide.

This is also the case in Hungary. The creation of IPTs has significantly contributed and will contribute to the improvement of the national transportation network and people's attitudes towards public transportation. However, fewer studies have investigated which commercial and convenience services and functions should be placed in IPTs to make them important and vivid public places within cities. This paper contains a systematic analysis of 100 IPTs across the world to address the above question. When conducting the analysis, I place special attention on IPTs located in Europe.

This study contains the following chapters. First, the IPT will be defined, followed by a presentation of the hierarchical structure of five levels of IPTs in terms of the types of transportation modes they connect and the location of them within the cities. Then, as case studies, four IPTs located in mid-sized European cities will be benchmarked that can be useful examples for Hungarian IPT developments (e.g., Debrecen and Nyíregyháza). Finally, those commercial and convenience services will be identified that should be optimally categorised into different IPT types.

DATA AND METHODS

Due to the national characteristics, IPTs are built, operated, and maintained differently worldwide. Furthermore, the transportation modes connected within IPTs vary from region to region (for example, trams are not typical public transportation modes in the United States and Japan). That is, IPTs may have different impacts on the cities in which they are located; however, based on a systematic analysis of IPTs worldwide, an empirical classification system can be obtained. The analysis is based upon a dataset consisting of 100 samples, out of which 67 IPTs are located in Europe, 21 in Northern America, 9 in Australia, and 3 in Japan. The data for the 100 IPTs were collected and downloaded manually from the websites of the facilities. Some additional data were extracted from the websites of the host cities. When collecting and analysing the data of the samples, I focused on the following characteristics: 1) population of the city in which the IPT

is located, 2) population of the agglomeration in which the city is located, 3) area of the city, 4) geographical position of the IPT within the city, 5) date and features (e.g., new building, rebuilding) of the IPT construction, 6) cost of the IPT project, 6) types of connected transport modes, 7) number of public transport relations, 8) number of platforms, 9) accessibility of international connections, 10) whether transport modes are horizontally or vertically connected, 11) number of passengers, 12) types of background services, 13) presence of park-and-ride (P+R) facilities, 14) whether bicycle infrastructure is available, and 15) presence of freight transport.

From the collection of 100 samples, by using cluster analysis, I selected some special cases for further and deeper examination. After implementing the Kolmogorov–Smirnov nonparametric test, I applied Ward’s method for hierarchical cluster analysis. For both the nonparametric test and the cluster analysis, I used IBM SPSS 24 software. Based on the number of variables, I examined clusters containing four, five, and six elements. According to the results of this cluster analysis, Graz, Linz, and Poznań are located in the same group as Debrecen. Therefore, as possible case studies for Debrecen (and other mid-sized Hungarian cities), the IPTs in these three cities should be investigated more thoroughly.

Before examining the commercial and convenience services that should be installed in those facilities, I consider it important to define the IPT itself.

THE CLASSIFICATION OF IPTs

There is no standardised definition of IPTs because it mostly reflects on the preferences of researchers. Based on the relevant literature (De Neufville, Odoni, 2003; Dohány, Kádi, 2016; Pitsiava-Latinopoulou et al., 2008; Pitsiava-Latinopoulou, Iordanopoulos, 2012; Rivasplata, 2001), we can conclude that “intermodality” is in the domain of sustainable mobility and an efficient tool for overpopulated urban areas to manage transportation issues. These studies suggest that IPTs provide the possibility for passengers to change between such transportation modes such as railways, long-distance and local buses, and other transportation modes (e.g. tram, taxi, and bicycle). Some studies investigate the municipalities’ motivation in the creation of an IPT (Fleischer, 2006; Stewart, 1995), common features of planning, services that IPTs provide (Pitsiava-Latinopoulou et al., 2008, 2012), and requirements that those facilities must fulfil (Rivasplata, 2001). There are some additional works that explore passengers’ preferences for IPTs (Beirão, Cabral, 2007; Ímre, Çelebi, 2017; Dell’Olio, Ibeas, Cecin, 2011; Le-Klähn, Gerike, Hall, 2014; Pailley et al., 2006; Redman et al., 2013). In Table 1, based on Nagy and colleagues’ research (2018), the classification of passengers’ preferences is summarised.

When scrutinising each preference, it turns out that one of the most important ones is comfort. Comfort levels pertain to not only the comfort of vehicles (e.g., trains, buses) but also of the IPT itself. Such a comfort level can be improved if it hosts more commercial and convenience services. This study aims to systematically examine those commercial and convenience services that could improve the comfort of an IPT.

Of course, the quantity and types of commercial and convenience services should be in line with the IPT type and its hierarchical position in the transportation network. In this paper, reflecting on the characteristics of IPTs, a five-tier classification was introduced.

Table 1. Preferences of people using IPTs

İmre, Çelebi, 2017	Le-Klähn et al., 2014	Redman et al., 2013
1) prices 2) comfort 3) cleanness 4) reliability 5) travelling experience	1) comfort 2) frequency 3) information 4) social connections	1) reliability 2) frequency 3) prices 4) travelling time 5) availability 6) comfort 7) easy use
Dell'Olio et al., 2011	Beirão, Cabral, 2007	Paulley et al., 2006
1) waiting time 2) cleanness 3) comfort 4) crowding	1) travelling time 2) prices 3) travelling experience 4) social connections 5) comfort 6) information	1) prices 2) comfort 3) passenger's income 4) car ownership

Source: Nagy, Csipkés, Balogh (2018)

In many cases, IPTs' classification is based on the type of main transportation mode of which they are the core elements, such as bus stations, train stations, airports, and ports. If taking the transportation distance into account and the mixed installation of the bus and railway transportation modes, the following categories for terminals arise: those for transportation that is 1) local, 2) long distance, or 3) both local and long distance. These definitions, however, focus on only some aspects of IPTs. To obtain a more straightforward concept, a complex approach should be used that pays more attention to such features as the number of daily commuters, presence of local and/or long-distance transportation, location of the terminal in or outside the city (i.e. central location, inner-urban but not central location, location on the city's edge), catchment area of the facility, types of transportation modes being connected in it, presence of park and ride lots, and presence of commercial and convenience services. Taking the guidance of the works of Pitsiava-Latinopoulou and Iordanopoulos (2012) and Rivasplata (2001) into account, and the cluster analysis of 100 IPTs across the world, the following IPT classification system was developed:

Level 1: International (or interregional) intermodal passenger terminals (also intercity terminals)

The international intermodal passenger terminals are mostly used by passengers traveling between the major cities of a country, but they also serve as interfaces within the international transportation network. Due to these facts, these facilities host long-distance travellers for whom the waiting time can be longer than in other cases. Based on the main transportation mode that defines the IPT, four categories can be identified: 1) bus stations, 2) train stations, 3) airports, and 4) ports. By observing the location of such IPT types in a city, we can conclude that train stations are generally and traditionally located in the central areas of cities with strong integration into the cities' public transportation system. In many cases, bus stations require a larger area than train stations (transportation companies must accommodate those buses that are out of operation). Hence, bus stations are typically located outside the city centre but close to residential areas. Naturally, the locations of airports and ports are specific. It is highly

typical that airports, primarily international ones, are located in the outskirts or sub-urban areas of cities. However, due to the significant number of daily passengers an international airport hosts, the facilities are usually connected to the inner-urban areas via metro lines, light rail, and tram lines. The presence of these transportation modes allows people to avoid using their private cars and the costs associated with long-term parking at airports (De Neufville, Odoni, 2003). In conclusion, intercity terminals are intermodal passenger terminals located along international transportation corridors in or close to the central city of a metropolitan area and allow long-distance travellers to change routes or transportation modes.

Level 2: Regional intermodal passenger terminals (commuter transit centres)

Commuter transit centres (CTCs) serve as transportation hubs for commuters within a metropolitan region or a large agglomeration. These facilities are mostly used for daily commuting. For such commuters, the most important requirements of a CTC are easy access and short travelling times; high-frequency transportation services, ease of ability to change transportation mode, fast and comfortable ticket-buying, short walking distances, and high comfort are also considered relatively essential. CTCs are typically located in the centre of cities and serve as the focal points of local public transportation networks. In most cases, the CTCs host railway and light rail stations accompanied by local and long-distance bus stations. These facilities connect long-distance services with urban public transportation modes, such as metros, trams, and buses, and because they often lie at the intersection of major inner-urban roads (sometimes highways), they also host P+R lots, bicycle terminals, and taxi stations.

Level 3: Interchanges

Interchanges serve as the main transportation hubs of cities' public transportation networks. Because these facilities are primarily used by local passengers when changing transportation mode or route, the interchanges are typically not equipped with parking lots. In contrast, it is of key importance to make these facilities easily accessed by pedestrians and cyclists. The interchanges are generally located in or close to populous residential areas and major commercial areas in the city connecting the main public transportation lines. Because these interchanges are primarily used by local passengers for whom the most important factor is to change route as fast as possible, such facilities provide fewer amenities and services than international and regional intermodal passenger terminals. Therefore, the interchanges are equipped with such amenities (e.g. elevators and escalators) that support passengers in their easy and fast movement within the building.

Level 4: Park-and-ride facilities

The park-and-ride (P+R) facilities are located at the edge of cities and allow commuters to accommodate their cars and change to a public transportation mode that carries them to the city's inner areas. It is also important that these facilities must be easily and safely accessible for pedestrians and cyclists. In addition, P+R facilities must be connected with at least one public transportation mode.

Level 5: On-street facilities

These facilities are the stations of public transportation modes, such as buses and trams. Such on-street facilities are considered to be intermodal because they connect at least two public transportation modes (e.g. the joint station of buses and trams) and represent the most fundamental type of intermodal passenger terminals. An important difference between on-street facilities and all the other types of intermodal passenger terminals is that the former are not allowed to be used by cars; they can be located anywhere in the city because they do not require a significant amount of space that must be procured from the urban texture.

CLASSIFICATION OF COMMERCIAL AND CONVENIENCE SERVICES IN DIFFERENT IPT TYPES

As already mentioned, IPTs are complex transportation hubs that allow passengers to change transportation modes and/or routes in a short time and provide different types of commercial and convenience services for passengers to spend their waiting time usefully. Previous studies have demonstrated that the operation and, in some cases, the implementation of IPTs are significantly influenced by the commercial and convenience services the facility should host (Gebhardt et al., 2016).

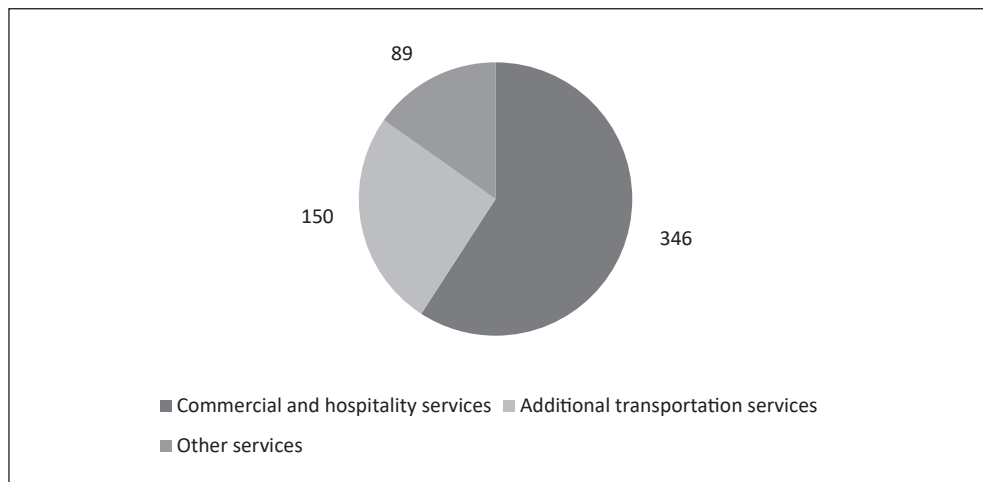
To operate an IPT facility in a profitable manner and obtain high user-satisfaction rates, it is important to develop a retail concept that provides IPT managers with guidelines about which type of additional services should be located in the facility. According to Pitsiava-Latinopoulou et al. (2008: 238), when a terminal station is designed, the objective should be the optimal usage of the available space as well as the supply of the potential demand with services in a satisfactory way. The wider the range of the services the IPT provides, the more attractive the environment for passengers is. Naturally, the most fundamental function of the IPT, irrespective of the hierarchical position it occupies, must be in connection with transportation itself. The transportation function includes the presence of P+R lots to provide long-term parking and kiss-and-ride (K+R) lots for cars to deliver or accept passengers, taxi stations, bicycle stations, ticket offices, waiting halls and rooms, lavatories, left-luggage offices, and passenger information systems. Furthermore, as Pitsiava-Latinopoulou et al. (2008: 239) note, stations located in urban or interurban places could provide the following facilities: restaurants, post offices, banking facilities, kiosk for renting cars, tourist information, and shopping areas.

To develop a clear concept of the most generally installed commercial and convenience services, 100 IPTs across the world were investigated and categorised. The broad category of commercial and convenience services was divided into sub-categories such as commercial and hospitality services, additional transportation services, and other services. One main goal of this analysis was to validate the theoretical approach of previous studies regarding the most optimal types of commercial and convenience services in IPT buildings.

First, I determined that 585 services were located in the 100 IPTs. It must be noted that this number reflects on only those services that had available information on the IPTs' websites. The 585 services were grouped according to the sub-category scheme (Figure 1 and Table 2). Approximately 60 percent of the 585 services belong to the

commercial and hospitality services category, 26 percent of them to the additional transportation services category, with the remaining services being grouped into the other services category.

Figure 1. Classification of commercial and convenience services located in the 100 IPTs into specific sub-categories



Source: author's own work based on the IPT collection of 100 samples

Table 2. Classification of commercial and convenience services into sub-categories

Commercial and hospitality services		Additional transportation services		Other services	
Service type	Number of units	Service type	Number of units	Service type	Number of units
coffee shop	63	information office	64	police station	18
shop	57	car rental	25	hairstylist's	12
restaurant	50	bicycle rental	16	business office	12
mall	25	left-luggage office	16	gym	10
newsstand	24	travel agency	15	flat to rent	8
super- and hypermarket	23	tourist information office	3	driving school	7
fast food restaurant	21	car pick and drop service	2	courier service	5
hotel	14	gas station	2	stadium	5
bakery	11	bicycle service	1	law firm	2
bookstore	11	car service	1	museum	2
grocery	10	car wash	1	printing office	2
florist	9	electric car rental	1	service point	2
tobacco shop	6	first aid office	1	accounting office	1
consumer electronics store	4	freight cargo company	1	betting shop	1
furniture retailer	4	transportation customer service	1	dry cleaner's	1
nightclub	4			optician	1

bistro	2				
confectionery	2				
ice cream shop	2				
stationery shop	2				
bicycle parts store	1				
market	1				

Source: author's own work based on the IPT collection of 100 samples

Based on the frequency of services located in different types of IPTs, I classified the commercial and convenience service regarding whether or not they were key in the operation of IPTs (see classification in Table 3).

Table 3. Classification of commercial and convenience services based on their significance in IPTs

Commercial and convenience services	Significant	Less significant or insignificant
commercial and hospitality services	coffee shop, shop, restaurant, mall, newsstand, super- and hypermarket, fast food restaurant, bakery, bookstore, hotel, grocery	florist, tobacco shop, consumer electronics store, furniture retailer, nightclub, bistro, confectionery, ice cream shop, stationery shop, bicycle parts store, market
additional transportation services	service type, information office car rental, bicycle rental, left-luggage office, travel agency	tourist information office, car pick and drop service, gas station, bicycle service, car service, car wash, electric car rental, first aid office, freight cargo company, transportation customer service
other services	police station, business office, bank	hairdresser's, gym, flat to rent, driving school, courier service, stadium, law firm, museum, printing office, service point, accounting office, betting shop, dry cleaner's, optician

Source: author's own work based on the IPT collection of 100 samples

Because these services were collected from each type of IPT as presented in Chapter 3, it was necessary to separate those that were most optimally located in IPTs positioned in mid-sized cities (being classified as CTCs and interchanges). Hence, I investigated the commercial and convenience services located in the IPTs of Graz (Austria), Poznań (Poland), Debrecen, and Nyíregyháza (Hungary).

CASE STUDIES OF IPTS LOCATED IN MID-SIZED CITIES

Poznań Główny railway station (2012)

As compared to the mid-sized cities being involved in the analysis, Poznań (Poland), a city with a population of almost 540,000, can rather be classified as a large city. However, because of several reasons that I present later, the city serves as a good example of efficient IPT developments.

Poznań has experienced significant development due to having been designated as one of the official locations of the 2012 UEFA European Championship. The national development program contained more than 200 project plans that were realised in Poznań and some other major cities like Gdańsk, Warsaw and Wrocław (Ferrir, 2015). In the case of Poznań, one of the flagship projects was the rebuilding of the quasi-mono-functional Poznań Główny railway station to an intermodal passenger terminal which would be capable of serving as a hub for ICs, EuroCitys, etc. The new Poznań Główny railway station, integrated with a shopping centre, cost EUR 152.5 million, and was completed and opened in October 2013.

Parallel with the IPT project, several development projects were implemented affecting not only Poznań itself but its entire agglomeration. The shopping centre has a total floor area of 60,000 square metres and hosts 200 shops being visited by 40,000 people each day. The railway station and the bus station have been integrated under the same roof and provide parking spaces for about 260 cars. On a total area of nine acres, the facility hosts not only the usual transportation functions but several cultural events as well. On the ground floor of the three-storey facility, the bus station, the railway platforms, and other additional transportation services (e.g. ticket offices) can be found. The second floor hosts a police office, shops, and left-luggage offices, while the third floor is the location for coffee shops, restaurants and fast-food restaurants.

Graz Central Railway Station (2012)

Graz Central Railway Station lies 2 km west of the city centre. The urban transportation policy of Graz (Austria) is labelled by the slogan 'Gentle Mobility' promoting walking, cycling and the use of public transportation, while endeavouring to limit motorised transportation by employing traffic calming techniques, high parking charges and limiting access for cars to the city centre (Sammer, 2009). The long-distance bus and regional railway transportation systems have great importance because the Graz agglomeration contains approximately 350,000 people, while in Styria, of which Graz is the capital and economic centre, lives a total number of 1.2 million people. Due to the large number of daily commuters (travelling by IC, Railjet, EuroCity and other regional passenger railway services), and the dominance of public transportation in Graz, it was necessary to build a high-capacity public transportation facility. Graz Central Railway Station, having been delivered to the public in 2012, integrates railway, tram and local bus transportation modes, while, by containing hundreds of parking lots, it is committed to serving as a solution to the city's parking problems. As an added value to the intermodal transportation function, the railway station hosts several commercial and convenience services, such as shopping malls, restaurants, coffee shops and a post office.

The case of Graz Central Railway Station is important because the developments have not yet been finished, indicating that the implementation of the IPT project is considered to be the core element of a complex urban development action, rather than a single development goal. In 2014, the ÖBB-Immobilienmanagement, a subsidiary of the Austrian Federal Railways (Österreichische Bundesbahnen – ÖBB) specialised in real estate developments, in co-operation with Graz' Local Government, initiated two brownfield development projects to create new city districts near the railway station. The larger district with an area of 16,500 square metres will be located west of the railway station by replacing abandoned and underused manufacturing facilities. As a result

of the project, 41,000 square metres of floor area will be built for apartments, offices, hotels, and commercial and service facilities (Loukaitou-Sideris et al., 2017). The smaller district (Railway Station Belt) with an area of 9,500 square metres and a total floor area of 21,000 square metres will have similar functions to the larger district. Furthermore, based on the well-developed transport infrastructure, the local government of Graz decided to involve the district in its smart city project under the title Smart City Project Graz Mitte. The main goal of the ongoing smart city developments is to create a near-zero emission city district offering a home to around 1000 apartments, offices, educational and leisure activities, and large green fields. A key element of the project was the building of the 60-metre-high Science Tower in 2014, a 100 percent energy efficient building, promoted as the lighthouse of Smart City Graz (<http://www.graz-city-ofdesign.at/de/output/detail/221/der-science-tower>).

Debrecen IPT (under planning since 2016)

The transportation infrastructure of the city of Debrecen is considered to be well developed. However, the full integration of the public transportation modes located in the city has not yet been carried out; for example, the long-distance bus station is currently located 2 km from the closest tram station. The main goal of the IPT project is, on the one hand, to improve the local transportation options serving the needs of residents and commuters and, on the other hand, to revitalise the surrounding areas of the railway station. The preparation of the project was initiated approximately one decade ago with the creation of several feasibility studies. After developing the engineering plans and other corroborative documents by 2016, all the technical documents are now available to rebuild the railway station and revitalise the surrounding areas. The IPT will preserve the architectural structure of the old station building, but by attaching new building sides and creating large transportation areas and green fields, the total area of the facility will grow to 150,000 square metres (Figure 2).

Figure 2. Planned Debrecen IPT facility



Source: Municipality of Debrecen

The long-distance and local bus stations will be integrated into a new underground station on a total floor area of 12,000 square metres. In addition, a three-story parking house with 390 lots will be built, containing both P+R and K+R areas. The main terminal of trams is now located opposite the railway station, but in the new IPT building, it will be more harmonically integrated into other transportation modes. The railway station building, as is the case in Graz, will be constructed to preserve the architecturally valuable parts of the old building. In the new annexes having a total area of 4,500 square metres, business offices, commercial spaces, administrative offices, and restaurants will be installed. Commercial feasibility studies examining the profitable operation of the facility recommend that besides the aforementioned functions, bank offices, bakeries, telecommunication offices, insurance companies, supermarkets, pharmacies, health centres, and public service offices (e.g. offices of utility companies, post offices) should also be located.

Nyíregyháza IPT (under planning since 2015)

The main goal of the IPT project of Nyíregyháza is to connect the local public transportation modes with the railway to harmonize the city's transportation network. In this case, it was vital to determine which commercial and convenience services contribute most effectively to the operation of the facility. Comparing the current size of the railway station that is intended to be the location of IPT, the new building will cover a significantly larger area (Figure 3). Therefore, the project requires approximately 32 million Euros, which is a remarkably high amount if we are aware of the fact that the city's public transportation system is based on buses exclusively. It is, however, a main goal of Nyíregyháza to establish a new tram line that will relate to the local and long-distance bus systems in the IPT. In addition, the facility will host P+R and B+R parking lots as well as taxi stations. To maintain the facility in a profitable manner, the developers are committed to creating many places that will serve commercial purposes.

Figure 3. Planned Nyíregyháza IPT facility



Source: <https://www.unitef.hu/imcs-nyiregyhaza>, download: December 23, 2020

It is expected that the IPT will host such commercial services as business offices, restaurants, shops, pharmacies, public administration office, post office, coffee shops, bakery, and newsstands.

These four facilities are located or will be located in mid-sized cities (the population of Poznań is almost three times higher than that of Debrecen and Graz, but in the European urban system, the city is considered to be relatively large), yet the types and number of commercial and convenience services being provided vary from IPT to IPT.

Comparison of Poznań and Graz IPTs with Debrecen and Nyíregyháza IPTs based on commercial services

Based on the results described above, I found that Poznań and Graz are considered the most optimal examples for IPTs planned to be built in (large and) mid-sized cities located in Central and Eastern European (CEE) countries, including Hungary. These results were also reinforced by the cluster analysis.

As can be observed in Table 4, the IPTs in Hungary will host more types of commercial services (Debrecen: 25, Nyíregyháza: 23) than those located in Poznań (10) and Graz (14). Parallel with the planning of the Debrecen and Nyíregyháza facilities, the developers ordered commercial feasibility studies carried out by CBRE Group (CBRE, 2016, 2017). These analyses demonstrated that the largest proportion of the IPT buildings' commercial spaces must be used to host services listed in Table 3 to make the facility profitable. The commercial service packages offered by CBRE Group are in line with the ones indicated in Table 2 (i.e. they are typical in the IPTs located in mid-sized cities).

Table 4. Commercial services provided by IPTs in selected cities

	business office	restaurant	grocery	other types of shop	drugstore	public administration office	post office	coffee shop	real estate office	bakery	pharmacy	newsstand	betting office	money change office	perfumery	gift shop	florist	dry cleaner	tobacco shop
Poznań	0	2	1	0	1	0	0	2	0	0	0	2	0	1	0	0	0	0	1
Graz	0	3	2	0	0	0	1	3	0	1	0	2	0	0	1	0	0	0	1
Debrecen	3	3	1	0	1	1	1	2	2	2	0	1	1	2	1	1	1	1	1
Nyíregyháza	1	5	1	1	1	1	1	1	0	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1

Source: own construction based on the IPT collection of 100 samples and the commercial feasibility studies carried out by CBRE Group (2016, 2017)

CONCLUSION

This paper investigated the most used commercial and convenience services in inter-modal passenger terminals (IPTs) located in mid-sized cities. First, it was necessary to classify IPTs to determine which type is most typically located in mid-sized cities,

with particular respect to European cities. I investigated the characteristics of 100 IPTs worldwide and, based on the results, classified IPTs into five categories. It turned out that mid-sized cities most generally host commuter transit centres and interchanges, but in European mid-sized cities, the latter are preferred.

After classifying IPTs across the world, I mapped the commercial and convenience services that IPTs most commonly hosted. The 53 types of commercial and convenience services can be grouped into three sub-categories, out of which most services belong to the group of commercial and hospitality services. Then, I examined four case studies – three of which were the IPTs of Graz, Debrecen, and Nyíregyháza (the latter two facilities are under planning or construction) to determine which of the commercial and convenience services were the most typical in mid-sized cities – as well as Poznań, a large Polish city, because its IPT provides some remarkable examples for Hungarian cities. This investigation provides a reminder that for European mid-sized cities that host interchanges, the focus should be on commercial and hospitality services, with a dominance of commercial services. The reason for this focus is that interchanges are not only the main transportation sites for passengers who want to change transportation mode or route in a rapid manner but are also important city entry points. In addition, for local people, the IPT serves as the main public transportation hub and is considered a vivid public place and city landmark.

Based on the above description and analysis of commercial and convenience services of the 100 IPTs worldwide with special attention on four case studies, I recommend that the following scheme be considered during the IPT design of mid-sized cities (Figure 4).

Naturally, during the design of an IPT facility, other factors should be included as well, such as those stemming from urban planning issues (Bodnár, Csomós, 2018, 2019).

Figure 4. Commercial and hospitality services that are (and are not) recommended for IPTs located in mid-sized cities



A limitation of this study is that it focused on only a handful of IPTs. Hence, future research should analyse a larger number of IPTs. This work could be relatively challenging because, for many IPTs, the necessary data are not publicly available. Hence, the IPTs and host cities should be asked to provide information for such research. In addition, some non-European IPTs should also be investigated because they might serve as useful examples for the European intermodal efforts.

References

- Bell, D. (2019). Intermodal Mobility Hubs and User Needs. *Social Sciences*, 8(2), 65. doi: <https://doi.org/10.3390/socsci8020065>
- Beirão, G., Cabral, J.A.S. (2007). Understanding attitudes towards public transport and private car. A qualitative study. *Transport Policy*, 14(6), 478–489. doi: <https://doi.org/10.1016/j.tranpol.2007.04.009>
- Bertolini, L. (1996). Nodes and places. Complexities of railway station redevelopment. *European Planning Studies* 4(3), 331–345. doi: <https://doi.org/10.1080/09654319608720349>
- Bertolini, L., Dijst, M. (2003). Mobility environments and network cities. *Journal of Urban Design*, 8(1), 27–43. <https://doi.org/10.1080/1357480032000064755>
- Bodnár, B., Csomós, G. (2018). Az intermodális közösségi közlekedési központ lehetséges hatásai Debrecen fejlődésére [Possible impacts of the intermodal community center for transport on the development of Debrecen]. *Területi Statisztika*, 58(5), 505–538. doi: <https://doi.org/10.15196/TS580504>
- Bodnár, B., Csomós, G. (2019). Exploring the Relationship Between the Creation of an Intermodal Passenger Terminal and The Urban Development of Debrecen. A Case Study. *Quaestiones Geographicae*, 38(2), 101–119. doi: <https://doi.org/10.2478/quageo-2019-0019>
- CBRE. (2016). *Debrecen intermodális csomópont kiskereskedelmi területeinek kialakítására és bérbeadására vonatkozó tanulmány*. Debrecen: Debrecen MJV Önkormányzata.
- CBRE. (2017). *Nyíregyháza intermodális csomópont kiskereskedelmi területeinek kialakítására és bérbeadására vonatkozó tanulmány*. Nyíregyháza: Nyíregyháza MJV Önkormányzata.
- De Neufville, R., Odoni, A.R. (2003). *Airport systems. Planning, Design and Management*. New York: McGraw-Hill.
- Dell'Olio, L., Ibeas, A., Cecin, P. (2011). The quality of service desired by public transport users, *Transport Policy*, 18(1), 217–227.
- Dohány, M., Kádi, O. (2016). IMCS (r)evolúció. *Városi közlekedés* 12, 38–41.
- EC – CORDIS. (2012). Innovative design and operation of new or upgraded efficient urban transport interchanges: New tools for design and operation of urban transport interchanges (Project ID: 314618); City-HUB (Project ID: 314262). Brussels: European Commission. Retrieved from https://cordis.europa.eu/programme/rcn/18086_en.html
- Efthymiou, M., Papatheodorou, A. (2015). Intermodal passenger transport and destination competitiveness in Greece. *Anatolia*, 26(3), 459–471. doi: <https://doi.org/10.1080/13032917.2015.1012171>
- Ferrir, R. (2015). *Major infrastructure changes occurring in Polish host cities in connection with the staging of Euro 2012*. MPRA Paper 68209. Munich Personal RePEc Archive, University Library of Munich.
- Fleischer, T. (2006). A vasúti pályaudvarok új szerepe a kibővített Európai Unióban. *Európai Tükör*, 11(5), 53–63.
- Gebhardt, L., Krajzewicz, D., Oostendorp, R., Goletz, M., Greger, K., Klötzke, M., Wagner, P., Heinrichs, D. (2016). Intermodal urban mobility. Users, uses, and use cases. *Transportation Research Procedia*, 14, 1183–1192. doi: <https://doi.org/10.1016/j.trpro.2016.05.189>
- Givoni, M. (2006). Development and Impact of the Modern High-speed Train: A Review. *Transport Reviews*, 26(5), 593–611. doi: <https://doi.org/10.1080/01441640600589319>
- Goletz, M., Haustein, S., Wolking, C., L'Hostis, A. (2020). Intermodality in European metropolises: The current state of the art, and the results of an expert survey covering Berlin, Copenhagen,

- Hamburg and Paris. *Transport Policy*, 94, 109–122. doi: <https://doi.org/10.1016/j.tranpol.2020.04.011>
- Henry, L., Marsh, D.L. (2008). Intermodal Surface Public Transport Hubs. Harnessing Synergy for Success in America's Urban and Intercity Travel. In: *Bus & Paratransit Conference. 2008 proceedings. May 3–7, 2008, Austin, TX.* [Washington, D.C.]: APTA, 1–13.
- İmre, S., Çelebi, D. (2017) Measuring Comfort in Public Transport. A case study for İstanbul *Transportation Research Procedia*, 25, 2441–2449. doi: <https://doi.org/10.1016/j.trpro.2017.05.261>
- Kandee, S. (2001). *Intermodal Concept in Railway Station Design*. Retrieved from http://www.bu.ac.th/knowledgecenter/epaper/jan_june2004/somruedee.pdf
- Kido, E.M. (2005). Aesthetic aspects of railway stations in Japan and Europe, as a part of context sensitive design for railways. *Journal of the Eastern Asia Society for Transportation Studies*, 6, 4381–4396. doi: <https://doi.org/10.11175/easts.6.4381>
- Kido, E.M., Cywiński, Z. (2014). The new steel-glass architecture of railway stations in Japan. *Steel Construction*, 7(3), 208–214. doi: <https://doi.org/10.1002/stco.201420022>
- Kido, E.M. (2015). Railway stations – The borderline between architecture and structure. CTI Co. Retrieved from http://www.ctie.co.jp/kokubunken/pdf/publication/2015_09.pdf
- Le-Klähn D.T., Gerike R., Hall C.M. (2014). Visitor Users vs. Non-users of Public Transport. The Case of Munich, Germany. *Journal of Destination Marketing & Management*, 3(3), 152–161. doi: <https://doi.org/10.1016/j.jdmm.2013.12.005>
- Loukaitou-Sideris, A., Peters, D., Colton, P., Eidlin, E. (2017). *A Comparative Analysis of High-Speed Rail Station Development into Destination and Multi-Use Facilities. The Case of San Jose*. Diridon Mineta Transportation Institute Publications. Retrieved from http://scholarworks.sjsu.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1223&context=mti_publications
- Lucietti, L., Hoogendoorn, C., Cré, I. (2016). New Tools and Strategies for Design and Operation of Urban Transport Interchanges. *Transportation Research Procedia*, 14, 1240–1249. doi: <https://doi.org/10.1016/j.trpro.2016.05.195>
- Nagy, O.B., Csipkés, M., Balogh P. (2018). A közösségi közlekedés résztvevőinek preferenciái. *International Journal of Engineering and Management Sciences*, 3(3), 158–170. doi: <https://doi.org/10.21791/IJEMS.2018.3.13>
- Paulley, N., Balcombe, R., Mackett, R., Titheridge, H., Preston, J., Wardman, M., Shires, J., White, P. (2006). The demand for public transport. The effects of fares, quality of service, income and car ownership. *Transport Policy*, 13(4), 295–306. doi: <https://doi.org/10.1016/j.tranpol.2005.12.004>
- Pitsiava-Latinopoulou, M., Zacharaki E., Basbas, S., Politis I. (2008). Passenger intermodal terminal stations: role and infrastructure. In: *Conference on Urban Transport and the Environmental in the 21st Century*. Southampton: WIT Press, 233–242.
- Pitsiava-Latinopoulou, M., Iordanopoulos, P. (2012). Intermodal Passengers Terminals. Design standards for better level of service. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, 48, 3297–3306. doi: <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2012.06.1295>
- Redman, L., Friman, M., Gärling, T., Hartig, T. (2013). Quality attributes of public transport that attract car users. A research review. *Transport Policy*, 25, 119–127.
- Rivasplata, C.R. (2001). Intermodal transport centres: towards establishing criteria. In: *20th Annual South African Transport Conference 2001. Meeting the Transport Challenges in Southern Africa*. Pretoria: SATC, 1–12.
- Sammer, G. (2009). Non-Negligible Side Effects of Traffic Demand Management. In: W. Saleh, G. Sammer (eds.), *Travel demand management and road user pricing. Success, failure and feasibility*. Farnham-Burlington, VT: Ashgate Publishing, 13–36.
- Stewart, D.B. (1995). The New Station as Interface. An Overview of Image, Function and Amenity. *Japan Railway & Transport Review*, 6, 6–13.
- Tsuchihashi, K. (2003). Evolution theory of train station. *Contemporary Architecture*, 57(3), 84–85.
- Yashiro, R., Kato, H. (2019). Success factors in the introduction of an intermodal passenger transportation system connecting high-speed rail with intercity bus services. *Case Studies on Transport Policy*, 7(4), 708–717. doi: <https://doi.org/10.1016/j.cstp.2019.10.001>

Balázs Bodnár, MSc, University of Debrecen (Hungary), Doctoral School of Earth Sciences. Is a geographer and a PhD student affiliated with the Doctoral School of Earth Sciences at the University of Debrecen. He currently works for the Transportation Authority of Government Office of Hajdú-Bihar County in Debrecen, Hungary. His research interests cover such topics as transport development, the impact of intermodal passenger terminals on urban development, and sustainable modes of transport.

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0126-8127>

Address:

University of Debrecen
Egyetem tér 1
H-4032 Debrecen, Hungary
e-mail: bodnar.balazshome@gmail.com

ADENIYI O. OLUWAKOYA

Redeemer's University, Ede, Nigeria

DICKSON D. AJAYI

University of Ibadan, Ibadan, Nigeria

Liberalisation and the regional air network configuration from Nigeria to other West African Countries

Abstract: This paper examines the liberalisation and the regional air network configuration from Nigeria to other West African regions. It aims to study the impacts of liberalisation on the regional spatial structure of air networks from Nigeria to West Africa in the pre and post-liberalisation. The pre-liberalisation covers between 1988–2000, and the post-liberalisation ranges from 2001 to 2018. The methodology involves using the graph theory to calculate the route and the network topology in the pre and post-liberalisation and compare the resulting index. This hypothesis was tested using the alpha index. The alpha index analysis compares the level of connection in a pre-and post-liberalisation network via graphical depictions of each period's route and network structure and the resulting alpha index. The pre-liberalisation alpha index for the route and network was 0.297, while the post-liberalisation alpha index was 0.334. The alpha index ranged from 0 to 1 and was the perfect network for the post-liberalisation period. In post-liberalisation, the alpha index of the route and network are higher than in pre-liberalisation. Hence, the connection is better in post-liberalisation.

Keywords: air network; configuration; liberalisation; Nigeria; regional; West Africa

Received: 15 October 2021

Accepted: 10 November 2021

Suggested citation:

Oluwakoya, A.O., Ajayi, D.D. (2021). Liberalisation and the regional air network configuration from Nigeria to other West African Region. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego [Studies of the Industrial Geography Commission of the Polish Geographical Society]*, 35(4), 50–63, doi: <https://doi.org/10.24917/20801653.354.3>

INTRODUCTION

The liberalisation of the air transport industry has significantly influenced the aviation industry's operational and institutional structure globally (Niewiadomski, 2017). This effect of the policy has created a unique airline strategy that has impacted the network and operating system (Zou, Chen, 2017). The emerging network structure is a game-changer for the airline to enhance the bottom-line and route expansion (Wensveen, 2016). The cascading influence of the liberalisation policy on the airline and route

structure is noteworthy (Dai, Derudder, Liu, 2018). The regime has created a robust competitive environment among airline operators with a clear-cut impact scale from local to global aviation markets (Wang, Heinonen, 2015). This change has brought about alliances, mergers, and acquisitions to gain a competitive edge. However, in the end, the resultant spatial structure of the air network and the route are involved.

In 1978, the United States of America led the way in deregulating the domestic air transport market (Budd, 2017). The structural reforms of the US local market and the Canada-US open skies agreement significantly relaxed the spatial disconnection and strengthened aviation partnership and interaction between the two countries (Gillen, Morrison, 2017). The major US airlines have initiated a hub-and-spoke network as a spatial and commercial strategy. This innovation contrasts with the Civil Aeronautics Board (CAB) regulation era, where inter-urban routes were often 805 km or more in length.

Goetz (2017) studies the spatial effects of deregulation on US aviation and reveals that major operators provide 100–200 departures each day from some principal hubs. The enhanced interaction between the hub and spoke cities is evident. In Europe, the process of liberalisation was accomplished bit by bit in three phases and took ten years (Fox, Martín-Domingo, 2020). The resultant process led to a unified structure of air networks promoting accessibility among member states and removing all spatial barriers. In another vein, liberalisation of on-air networks is studied among Asian countries (Fu et al., 2015). The success of air liberalisation policies in the United States and Europe pushes African countries to devise a new strategy. This policy, known as the Yamoussoukro Declaration, was developed to circumvent bilateral air service agreements (BASA), which put several limitations on African carriers (Bwire, 2018; Ndivo, 2020). The essence is to strengthen route and the air network structure among the West African member states. The Africa civil aviation liberalisation draft is based on the fifth freedom of air transport. The year 2001 is the commencement date for the African civil aviation policy. In Nigeria, earlier studies on air transport, air transport deregulation and liberalisation have focused mainly on the domestic (Daramola, Jaja, 2011; Oluwakoya, 2011; Yusuf, Irwan, Normizan, 2017). However, how far has the strategy affected West Africa's air network structure and configuration, primarily from Nigeria's cities of Lagos and Abuja to the rest of West Africa, since its inception? Also, what is the level of route and network connectivity to West African nations from Nigeria? And lastly, what are the nature and characteristics of the relationships among the cities in West Africa. In the light of the preceding research questions, this study intends to examine the resultant outcome of liberalisation and the regional air network development in Nigeria to West Africa.

CONCEPTUAL FRAMEWORK AND LITERATURE REVIEW

Accessibility and regional spatial structure

The degree to which a location may be reached or accessed by other areas is referred to as accessibility. As a result, the limit and structure of transportation infrastructure are critical determinants of accessibility (Kelobonye et al., 2019; Rodrigue, Comtois, Slack, 2006). Locations are relational to one another. Also, it is essential to note that locations do not possess a constant attribute as transportation provision and infrastructure, to

a considerable extent, determine the levels of accessibility and interactions between locations.

Different locations differ in terms of relative uniqueness and distance due to their distinguishing characteristics. And the development of any location in space is a cumulative outcome involving transport infrastructure, levels of economic activities and the environment. Hence, effective transport infrastructure enhances accessibility and remains one of the major factors shaping the spatial structure. The connectivity within a specified spatial structure is a function of reliable and effective transport networks (Reggiani, Nijkamp, Lanzi, 2015). This transportation network provides an effective link between defined locations. One of the core areas of transport geography is to ensure an adequate flow between locations. Hence, transnational regional spatial linkage structure and interaction rely strongly on efficient air transportation terminals, which helps regional integration. Thus, improvements in transport infrastructure and transport provision improve accessibility (Papatheodorou, Arvanitis, 2009).

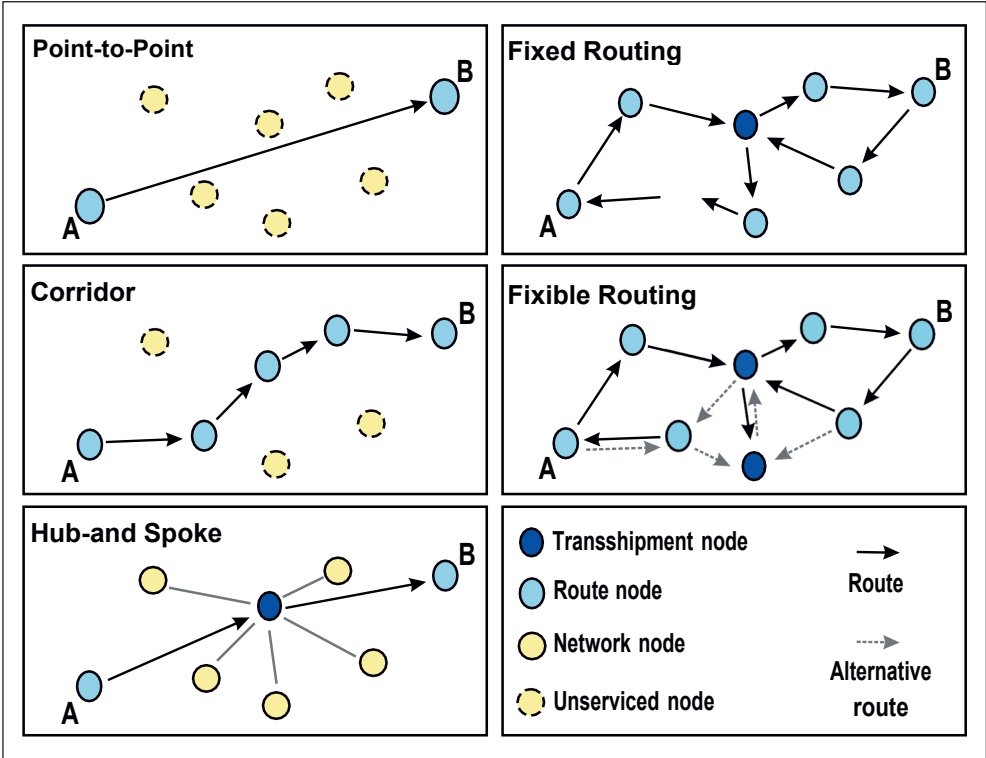
This essence for regional air services from Nigeria to other West African countries is the accessibility enabled by flight services and standard air terminals that can handle regional, transnational air services within the sub-region from Nigeria to other West African countries. One of the significant challenges facing the regional air services provision has been the scarcity of adequate flight linkages and connections. Therefore the level of flight frequency and activities from Nigeria to some countries in West Africa remained low. Also, the passenger movement from Nigeria to some West African countries has suffered because of the limited available flight services. Thus, this concept of accessibility and spatial structure offered the contextual basis for understanding the conceptual framework on accessibility and regional spatial structure development.

Transport networks and spatial interaction model

The spatial structure of the modern transportation network infers the spatial distribution structure (Olariaga, Zea, 2018). These networks fill in as spatial linkage towards bigger distribution centres and frequently serve significant trans-national catchments. It is essential to note that air transport routes and networks fit into transport network models. Four transport network model procedures were identified in the literature (Rodrigue, Comtois, Slack, 2006; Woxenius, 2002). These are shown in Figure 1 and as follows:

1. Point to point: This is essential when specialised and customised one-time orders must be completed, which frequently results in less-than-full-load and unfulfilled return difficulties.
2. Corridor: This connects high-density agglomerations with passenger and freight services regularly. Local/regional distribution stations, which serve as sub-hubs in this distribution system, can load and unload traffic along the corridor (Rodrigue, Comtois, Slack, 2006).
3. (Hub-and-spoke network: This was visible in air freight passenger distribution and high throughput distribution sites. Typically, a notable circulation centre located near the hub will have preferential access to a terminal.
4. Routing network uses spherical configurations where passengers can be transited from one route to another at a particular hub.

Figure 1. Transport network strategies



Source: Rodrigue, Comtois, Slack (2006)

The research assesses if regional air routes and networks align with the above spatial air patterns or have a distinctive spatial pattern across the network.

According to several spatial interaction models, flows are a component of the properties of the locations of origin, the attributes of the locations of destination, and the friction of distance between the respective origins and destinations (Rodrigue, Comtois, Slack, 2006). The following is a general version of the spatial interaction model:

$$T_{ij} = f (V_i, W_j, S_{ij})$$

T_{ij} = interface amid location i (origin) and location j (destination). The elements of estimations are fluctuated and can include people, tonnes of freight, traffic volume etc. It also refers to a time, such as exchanges by the hour and day.

V_i = features of the origin location i . Socioeconomic variables are frequently employed to express these traits.

W_j = attributes of the destination's location j .

S_{ij} denotes the features of the distance between both the origin and destination locations. Distance, transportation expenses, and journey time are variables used to characterise these properties.

Three basic sorts of interaction models may be developed using this broad approach:

(i) The gravity model calculates all potential location pairings' exchanges. The degree of interaction between two places is calculated by multiplying their qualities and dividing by their distance.

$$T_{ij} = V_i * W_j / S_{2ij}$$

(ii) Potential Model predicts transactions between one place and all others. The degree of interaction between one site and all others is calculated by adding the attributes of each other location and dividing them by their amount of separation.

$$T_i = \sum_j W_j / S_{2ij}$$

(iii) Retail model estimates the market area border between two places competing for the same market. This approach emphasizes boundaries rather than exchanges.

$$B_{ij} = S_{ij} / (1 + W_j / V_i)$$

It is important to note that regional aviation markets are expressed in an origin and destination pair. The volume of air traffic in any O-D pair largely depends on the location attributes of the origin and destination pair. In the West Africa regional aviation market, air transport liberalisation policy is assumed to have engendered increased passenger traffic between origin and destination pair in a regional aviation market. This study intends to examine the city pair route and network structure from Nigeria to West African nations.

LITERATURE REVIEW

Deregulation and changes in hubbing and nodal accessibility

The concept of deregulation has continued to be one of the most considerable potential determining the air transportation subsector and the resulting air traffic patterns. It tends to provide a framework to advance the economic competence of air traffic operations, induce innovations in the air traffic market and restrict overbearing government dominance in the running and provision of air transport services. Deregulation was to a great extent embraced as an approach for minimising government participation in economic affairs. The political functionaries frequently respect regulators with expanding contempt; they are perceived either as hostages of the industry they are regulating or as redundant bureaucrats inhibiting the progression of business (Abeyratne, 2016; Lenaerts, Malina, Allroggen, 2020; Wong et al., 2019; Derudder, Witlox, 2016; Roucolle, Seregina, Urdanoz, 2020). Deregulation was chiefly set on the principle of a theory that the market for a loose airline industry would be pretty accurate, a seamlessly competitive one with a large number of carriers (because of zero sunk costs) and no significant economies of scale or entrance obstacles (Kahn, 1977). The notion of contestable

markets strengthened the dominant view by hypothesizing that even intimidation of new enterprises would prevent large corporations from exercising monopoly power (Debbage, Alkaabi, 2016; Knieps, 2014)

The literature is replete with geographical assessments of the impact of liberalisation on air networks (Grancay, Szikorova, 2014; Hindley, 2019; Huber, 2016; O'Connor, Fuellhart, 2012). These studies suggest a relationship between the adoption of deregulation policy and changes in air traffic patterns. The emergent spatial pattern observed resembles airline services' concentration between core airports within urban and regional hierarchies. The outcomes of these studies seem more of a universal generalisation of the relationship to the neglect of specific locale factors which might alter the supposed spatial effects. However, geographical location peculiarities and their attributes have primarily influenced inter-city linkages and patterns of flow within regional hierarchies of air traffic movement (Chen, Xu, Xu, 2015).

Airline deregulation and impact on nodal accessibility have attracted the interest of researchers. The amount to which residents in one city may travel to other cities via robust airline services is referred to as nodal accessibility (Lenaerts, Malina, Allroggen, 2020). Following deregulation, there are some variances in nodal accessibility of air transportation (Olariaga, Zea, 2018). They examined data from the pre-and post-deregulation origin and destination surveys of airline passenger travel in 84 locations across the United States. Multiple regression analyses are used to validate the effects of deregulation on nodal accessibility. The distribution of nodal accessibility variations between 1970 and 1980 shows a distinct southwest-northwest pattern. During the post-deregulation period, the trend was stabilised. The analysis found that increased hubbing activities after deregulation have not increased the geographical concentration of nodal accessibility.

Furthermore, in Europe, the impacts of European Union deregulation on airline hub operations in Europe were investigated. Air transport deregulation in Europe makes hubbing an increasing strategy for European airlines (Burghouwt, De Leon, De Wit, 2015). The EU's air transport liberalisation process, its consequences, and future considerations (Dennis, 1994). Paris and Brussels have been identified as the optimum geographical locations for a unique European centre. The two notable airlines delivering the most successful hubbing operations seemed to be KLM in Amsterdam and Lufthansa in Frankfurt. British Airways at London Heathrow and Air France at Paris Charles de Gaulle (CDG) have less connectivity despite their enormous networks. Although individual regional hubs can increase capacity, Amsterdam and Paris's airports have the best expansion.

Moreover, other theoretical and empirical research in the literature relates to airline network configuration. Many of these studies on airline network setup underscore the spatial extent of airline networks. The hub and spoke networks are generally seen as spatially robust networks. The hub and spoke network often reflect a structure, where routes are deliberately concentrated on a few key nodes (Burghouwt, de Wit, 2015; Lieshout et al., 2016). These studies mainly focused on the spatial and temporal concentration of flights. However, these studies did not consider such factors as interacting city population, city's political status, and available infrastructure, among other factors responsible for concentrating flight between hub cities.

METHODOLOGY

This study uses graphical analysis to calculate the connectivity level of the route and network structure. Maps and charts depict the changing regional route network in West Africa from Nigeria during the pre-liberalisation and post-liberalisation eras. The study covered time period between 1988 to 2018. The period was divided into the pre-liberalisation era (1988–2000) and post-liberalisation (2001 to 2018). The graphical analysis of the route and network chart was done using graph theory. The graph theory is a connectedness metric that compares the number of cycles in a graph to the maximum number of cycles. The greater the alpha index, the more linked a network is. Several zeros represent a tree or basic network, but a value of 1 indicates a wholly connected network. It also involves a map chart comparing the number of network structures in pre-and post-liberal eras. The alpha index from the identified route and spatial structure is calculated to unravel the connectivity level in Nigeria's route and network structure to West African cities.

Patterns of air route and network from Nigeria to other West African countries

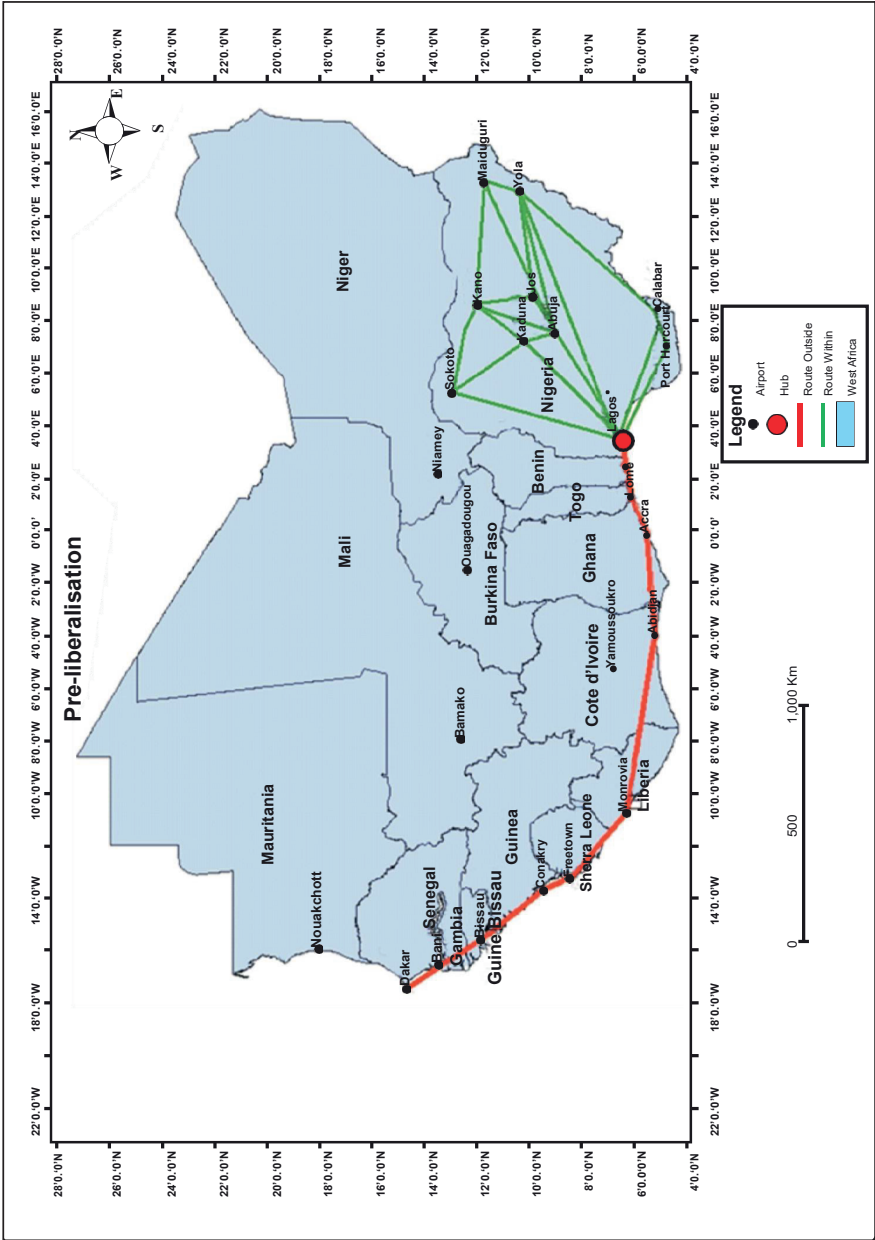
This section examines the airline route and network structure during the pre-and post-liberalisation eras and changes in the route and network from Nigeria to other West African countries. The changes in the volume and temporal pattern of passenger movement from Nigeria to other countries in the pre- and post-liberalisation eras are discussed.

Pre-liberalisation era

The regional air network structure from Nigeria has changed significantly from the pre-liberalisation to the post-liberalisation eras. This sub-section discusses the patterns and the characteristics of the route and the network structure in the pre-liberalisation era. Figure 2 shows that Nigeria's pre-liberalisation air network structure to other West African countries has a scheduled operation routed from a single dominant node in Lagos. All regional flights from other airports destined for other West African countries are routed through the Lagos international airport. Although, during this period, other major international airports such as Kano, Port Harcourt and Abuja, only handled non-scheduled flight operations from Nigeria to other West African countries. Other travellers from Nigerian cities such as Sokoto, Kaduna, Jos, Yola, and Maiduguri were routed straight to Lagos or other international airports in Lagos to other West African nations.

Nigeria's regional air network consisted of a linear point-to-point network structure from Lagos to other West African countries and internal hub structures linked to other major cities. Figure 2 shows Lagos as the only hub within the country during this era. The dominant airline on domestic airline services during this period was Nigeria Airways. Similarly, Nigeria's regional air route network to other West African countries was equally dominated by Nigerian Airways. Besides the nature of the route and network structure from Nigeria was a linear point-to-point along the West African coast from Lagos, Nigeria to Dakar, making intermittent stops along the west coast to carry and discharge passengers along this route.

Figure 2. Pre-liberalisation regional air network structure from Nigeria, 1988–2000



Source: Author's analysis, 2019

Figure 2 depicts the nations and capitals that formed the sub-region during this period. In the pre-liberalisation era, the sub-region consisted of sixteen nations: Benin, Burkina Faso, Cape Verde, Cote d'Ivoire, Gambia, Ghana, Guinea, Guinea Bissau, Liberia, Mali, Niger, Nigeria, Senegal, Sierra-Leone, Togo, and Mauritania (which, however, left ECOWAS in the year 2000).

Furthermore, there is a duality in the colonial attitude of the West African countries. The separation is mostly between the Anglophone and Francophone nations, with a third being the Portuguese colony. In view of the foregoing, the ECOWAS Commission has adopted English, French, and Portuguese as the working languages of the sub-citizens region's. However, socio-cultural membership may have little impact on regional socioeconomic connections and cooperation.

POST-LIBERALISATION ERA

This section discusses the patterns and features of the route and network structure in the post-liberalisation period. The post-liberalisation regional air network structure of Nigeria has evolved dramatically from the pre-liberalisation era. When compared to Figure 2, these modifications are depicted in Figure 3. Nigeria's air network structure to West Africa was routed from two major nodes during the post-liberalisation era compared to a single node during the pre-liberalisation era. These nodes served as the hubs from where the flights to other West African countries are concentrated and dispatched. During this period, the two major hubs in the country are located in Lagos and Abuja.

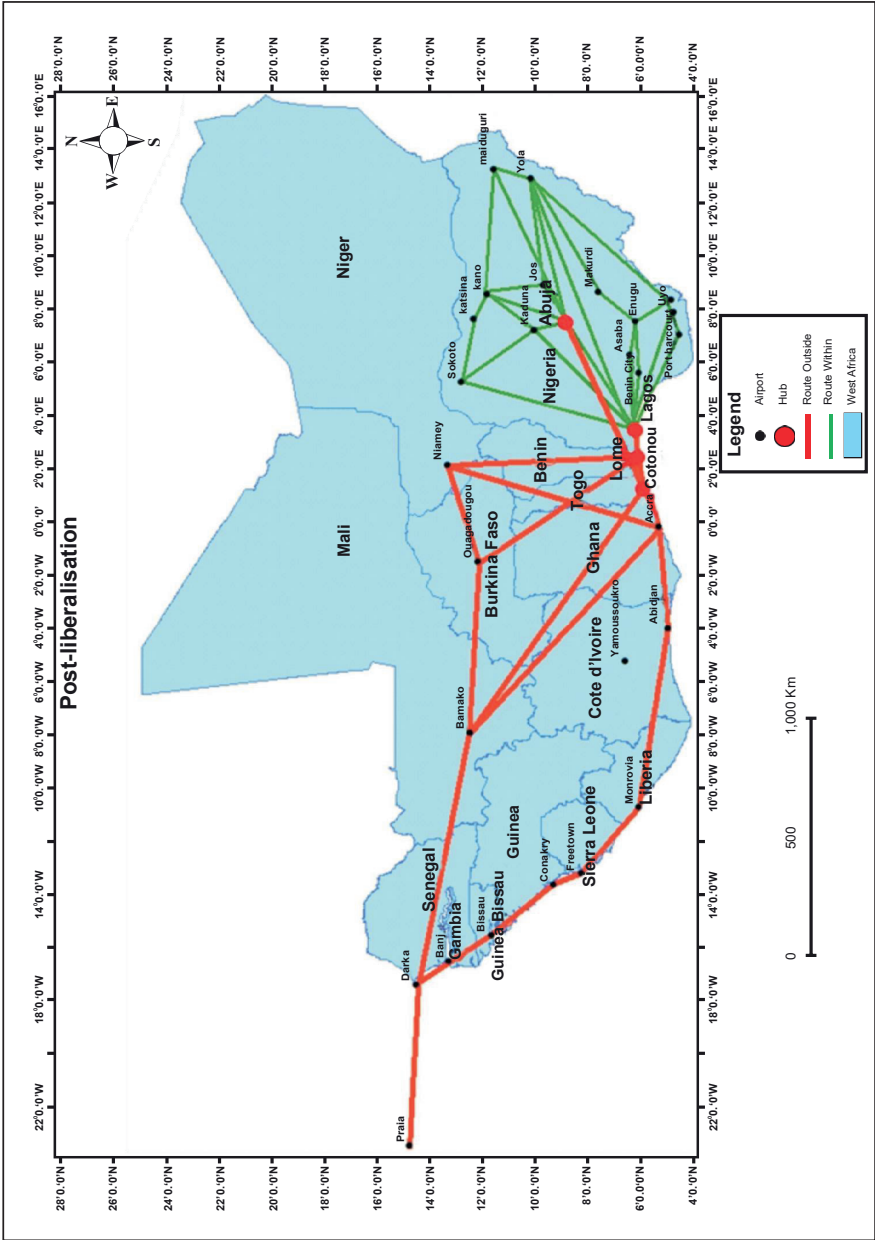
However, Lagos is the dominant hub, as significant flight operation from Nigeria to other West African routes occurs at the Lagos hub. Another characteristic of this period is that additional hubs were created to extend the links from the major hubs within the country – Lagos and Abuja. The extension hubs situated outside of Nigeria are in Cotonou and Lome, respectively. For instance, the Lome hub was linked directly from Abuja to connect Niamey, Ouagadougou, Bamako, Dakar to Praia. Lagos linked the Cotonou directly. From Cotonou, it linked the following cities: Niamey, Ouagadougou, Bamako, and Dakar to Praia.

Figure 3 reveals the hubs created within the country and the extension to other cities outside Nigeria. Though during this period, other major airports were added to the existing airports. These are Benin City, Uyo, Asaba, Enugu and Makurdi. The post-liberalisation period has a denser route and network structure, with Abuja and Lagos serving as critical hubs connecting every other major airport and functioning as the gateway to Nigeria's regional air network structure.

The post-liberalisation regional air network topology is primarily a hub and spoke network structure spanning from Nigeria to West Africa. The hub structure increased from one to four from the pre- to post-liberalisation era. The hub structure is segmented into internal and external hub structures of linear points to point network structures along the west coast from Lagos to other West African countries. The internal hub structure links Lagos to other major cities within the country. Figure 3 reveals the changes in the countries and their capitals.

During this time period, this was the sub-region. In the post-liberalisation era, the total number of countries in the sub-region have now been reduced to fifteen. They are as follows: Cape Verde, Cote d'Ivoire, Gambia, Ghana, Guinea, Guinea Bissau, Liberia,

Figure 3. Post-liberalisation regional air network structure from Nigeria, 2001–2018



Source: Author's analysis, 2019

Mali, Niger, Nigeria, Senegal, Sierra Leone, Benin, Burkina Faso, and Togo. Mauritania withdrew from ECOWAS in the year 2000.

The hypothesis that states a significant variation in the spatial pattern of the route and network structure from Nigeria to West Africa countries was tested. This hypothesis was analysed using a graphical representation of the route and network structure in both periods and calculating the alpha index to compare the level of connectivity in the pre-and post-liberalisation network. The calculated alpha index for the route and network in the pre-liberalisation era was 0.297, and the alpha index for the post-liberalisation era was 0.334. The alpha index ranges between 0 and 1, with 1 being the perfect network. The route and network alpha index is higher in post-liberalisation when compared with pre-liberalisation. Hence the connectivity is better during the post-liberalisation.

DISCUSSION

This study focused on analysing the impact of liberalisation and the regional air network configuration from Nigeria to other West African countries. It seeks to underscore the liberalisation policy on the pre-and post-liberalisation eras' spatial air network structure.

Pre-liberalisation era

During pre-liberalisation, the nature of route structure shows a linear point to point internal and external link from Nigeria to other West African countries. Nigeria's dominant hub in Lagos offers only scheduled flights from Nigeria to other West African States. All regional flights from other airports destined for other West African countries are routed through the Lagos international airport. Although, during this period, other major international airports such as Kano, Port Harcourt and Abuja, only handled non-scheduled flight operations from Nigeria to other West African countries. Travelers from other cities in Nigeria travelling to other countries such as Sokoto, Kaduna, Jos, Yola and Maiduguri, were either routed directly to Lagos or routed through other international airports to Lagos to other West African countries.

Post-liberalisation era

Nigeria's post-liberalisation regional air network topology differs significantly from that of the pre-liberalisation era. Nigeria's air network structure to West Africa was routed from two major nodes during the post-liberalisation era compared to a single node during the pre-liberalisation era. These nodes operated as flight hubs, concentrating and dispatching flights to other West African countries. Lagos and Abuja are the country's two primary hubs during this period. This study confirms comparable findings in the United States, Europe, and other regions of the world.

CONCLUSION

This paper examines the policy of liberalisation and the regional air network from Nigeria to other West African countries. The Declaration of Yamoussoukro in 1988 was the

first effort at a united African aviation strategy (Abate, 2007). The 1999 Abuja Treaty served as a springboard for implementation, which is set to begin in 2001. Nigeria has dramatically benefited from the ECOWAS directive for its member states to adopt the African civil aviation policy. The findings from this study reveal that liberalisation policy has effectively influenced the air network structure configuration from Nigeria to other West African countries. The regional spatial air network has evolved from a point-to-point to a hub-and-spoke structure, with additional hubs located within and outside the nation. Liberalisation has transformed from a linear route structure to a web joint networks structure linking Nigeria's principal cities – Lagos and Abuja, to other West African States. The post-liberalisation regional air networks suggest improved aviation paraphernalia across the West African member state. Specifically, the Nigerian aviation infrastructure has dramatically improved since the liberalisation of the regional market.

The study establishes a noteworthy change in the spatial pattern of the route and network structure from Nigeria to West African countries from pre and post-liberalisation. This hypothesis was examined using a graphical representation of the route and network structure in both times and calculating the alpha index to compare the extent of the connection between pre-and post-liberalisation networks. The calculated alpha index for the route and network before liberalisation was 0.297, whereas the alpha index after liberalisation was 0.334. The alpha index ranges between 0 and 1, with 1 being the perfect network. When comparing post-liberalisation to pre-liberalisation, the alpha index of the route and network is higher. As a result, connectivity is better in the post-liberalisation period.

References

- Abate, M.A., 2007. *The Economic Effects of Progressive Air Transport Liberalisation in Africa The case of City-Pair routes to/from Addis Ababa*. Unpublished thesis M.sc Dissertation, Department, Economics. Addis Ababa: Addis Ababa University.
- Abeyratne, R. (2016). Achieving competitive advantage through connectivity and innovation. An application in airline hubbing in competition and investment in air transport. In: *Competition and Investment in Air Transport: Legal and Economic Issues*. Cham: Springer, 131–143.
- Budd, L. (2017). Airline deregulation. In: *The Routledge Handbook of Transport Economics*. Abingdon, Oxon; New York, NY: Routledge, 141–154.
- Burghouwt, G., De Leon, P.M., De Wit, J. (2015). EU air transport liberalisation process, impacts and future considerations. Paris: OECD 2015.
- Burghouwt, G., de Wit, J.G. (2015). In the wake of liberalisation: long-term developments in the EU air transport market. *Transport Policy*, 43, 104–113.
- Bwire, S.N. (2018). *Assessing the Yamoussoukro Decision: Accounting for Determinants of Air Transport Liberalisation in Africa*. Doctoral dissertation. Nairobi, Kenya: United States International University-Africa.
- Chen, Y., Xu, J., Xu, M. (2015). Finding community structure in spatially constrained complex networks. *International Journal of Geographical Information Science*, 29(6), 889–911.
- Dai, L., Derudder, B., Liu, X. (2018). The evolving structure of the Southeast Asian air transport network through the lens of complex networks, 1979–2012. *Journal of Transport Geography*, 68, 67–77.
- Daramola, A., Jaja, C., (2011). Liberalization and changing spatial configurations in Nigeria's domestic air transport network. *Journal of Transport Geography*, 19(6), 1198–1209.
- Dennis, N. (1994). Scheduling strategies for airline hub operations. *Journal of Air Transport Management*, 1(3), 131–144.

- Debbage, K.G., Alkaabi, K. (2016). Market power and vertical (dis) integration? Airline networks and destination development in the United States and Dubai. In: A. Graham, A. Papatheodorou, P. Forsyth (eds.), *Aviation and Tourism*. London; New York: Routledge, 177–194.
- Derudder, B., Witlox, F. (2016). Global cities and air transport. In: A.R. Goetz, L. Budd (eds.), *The geographies of air transport*. London: Routledge, 119–140.
- Fox, S.J., Martín-Domingo, L. (2020). EU Air Passengers' Rights Past, Present, and Future: In an Uncertain World (Regulation (EC) 261/2004: Evaluation and Case Study). *Journal of Air Law and Commerce*, 85(2). Retrieved from <https://scholar.smu.edu/jalc/vol85/iss2/3>
- Fu, X., Oum, T.H., Chen, R., Lei, Z. (2015). Dominant carrier performance and international liberalisation—The case of Northeast Asia. *Transport Policy*, 43, 61–75.
- Grancay, M., Szikorova, N. (2014). Liberalism in foreign trade versus liberalism in air transportation: Is there a link? *Panoeconomicus*, 61(6), 709–721.
- Hindley, B. (2019). *Liberalisation of Service Transactions*. In: *Economic Cooperation in the Middle East*. Routledge, 253–266.
- Huber, H. (2016). Network structure, capacity growth and route hierarchies: the case of China's air traffic system revisited. *Transportation Planning and Technology*, 39(7), 712–729.
- Gillen, D., Morrison, W.G. (2017). Airline deregulation in Canada and the sustainability of competition. In: M. Finger, K. Button (eds.), *Air Transport Liberalization*. Northampton, MA: Edward Elgar Publishing.
- Goetz, A.R. (2017). The Geography of Deregulation in the US Airline Industry. In: S. Ison (ed.), *Low Cost Carriers*. Routledge, 199–224.
- Kahn, A. (1977). Testimony of Alfred E. Khan, Chairman... In: *Aviation Regulatory Reform, Hearings before the Subcommittee on Aviation of the Committee on Public Works and Transportation, 95th Congress, 1st Sess.*, 1085–1166.
- Kelobonye, K., McCarney, G., Xia, J.C., Swapan, M.S.H., Mao, F., Zhou, H. (2019). Relative accessibility analysis for key land uses. A spatial equity perspective. *Journal of Transport Geography*, 75, 82–93.
- Knieps, G. (2014). Market versus state in building the aviation value chain. *Journal of Air Transport Management*, 41, 30–37.
- Lenaerts, B., Malina, R., Allroggen, F. (2020). Measuring the quality of air transport networks: A topology of connectivity and accessibility metrics. In: A. Graham et al. (ed.), *Air Transport and Regional Development Policies*. Routledge, 6–30.
- Lieshout, R., Malighetti, P., Redondi, R., Burghouwt, G. (2016). The competitive landscape of air transport in Europe. *Journal of Transport Geography*, 50, 68–82.
- Niewiadomski, P. (2017). Global production networks in the passenger aviation industry. *Geoforum*, 87, 1–14. doi: <https://doi.org/10.1016/j.geoforum.2017.09.013>
- Ndivo, R.M. (2020). Growing Africa's tourism through air transport liberalisation. Continental aspirations and key policy bottlenecks. In: M. Novelli, E.A. Adu-Ampong, M.A. Ribeiro (eds.), *Routledge Handbook of Tourism in Africa*. Abingdon, Oxon; New York, NY: Routledge, 117–130.
- O'Connor, K., Fuellhart, K. (2012). Cities and air services. The influence of the airline industry. *Journal of Transport Geography*, 22, 46–52.
- Olariaga, O.D., Zea, J.F. (2018). Influence of the liberalization of the air transport industry on configuration of the traffic in the airport network. *Transportation Research Procedia*, 33, 43–50.
- Oluwakoya, A.O. (2011). Airline services in Nigeria. An empirical analysis. *International Business Management*, 5(4), 218–222.
- Papatheodorou, A., Arvanitis, P. (2009). Spatial evolution of airport traffic and air transport liberalisation: the case of Greece. *Journal of Transport Geography*, 17(5), 402–412.
- Rodrigue, J.P., Comtois, C., Slack, B. (2006). *The Geography of Transport System*. Oxon: Routledge.
- Roucolle, C., Seregina, T., Urdanoz, M. (2020). Measuring the development of airline networks: Comprehensive indicators. *Transportation Research Part A. Policy and Practice*, 133, 303–324.
- Reggiani, A., Nijkamp, P., Lanzi, D. (2015). Transport resilience and vulnerability. The role of connectivity. *Transportation research part A. policy and practice*, 81, 4–15.

- Wang, J.J., Heinonen, T.H. (2015). Aeropolitics in East Asia. An institutional approach to air transport liberalisation. *Journal of Air Transport Management*, 42, 176–183.
- Wensveen, J. (2016). Air transportation: A management perspective. Routledge.
- Weber, M. Williams, G. (2001). Drivers of long-haul air transport route development. *Journal of Transport Geography*, 9(4), 243–254.
- Wong, W.H., Cheung, T., Zhang, A., Wang, Y. (2019). Is spatial dispersal the dominant trend in air transport development? A global analysis for 2006–2015. *Journal of Air Transport Management*, 74, 1–12.
- Woxenius, J. (2002). Conceptual Modeling of an Intermodal Express Transport System. Delft: International Congress on Freight Transport Automation and Multimodality.
- Yusuf, H.A., Irwan, S.Z.A., Normizan, B. (2017). The Impact of Liberalization on the Performance of Nigeria Aviation Sector. *International Journal of Social Science and Economic Research*, 2(12), 5579–5603.
- Zou, L., Chen, X. (2017). The effect of code-sharing alliances on airline profitability. *Journal of Air Transport Management*, 58, 50–57.

Adenyi Olufemi Oluwakoya, PhD, Redeemer's University, Department of Transport Management; is a seasoned Transport and Logistics professional with a bias for geographical and managerial explorative of Transport and Logistics research.

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-7775-6813>

Address:

Redeemer's University
Department of Transport Management
232102 Akoda, Ede, Osun State, Nigeria
e-mail: oluwakoyaa@run.edu.ng

Dickson Dare Ajayi, professor, University of Ibadan, Department of Geography; is a renowned Industrial and Transport geographer with immense contribution in the field of industrial and transport geography. He is a professor of Industrial and Transport Geography at the prestigious University of Ibadan, Nigeria.

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1652-2263>

Address:

University of Ibadan
Department of Geography
200284 Ibadan, Oyo State, Nigeria
e-mail: dd.ajayi@mail1.ui.edu.ng

ROMAN MATYKOWSKI

Adam Mickiewicz University, Poznań, Poland

ANNA TOBOLSKA

Adam Mickiewicz University, Poznań, Poland

Global steel production in the first two decades of the 21st century: a period of economic fluctuations and attempts to control globalisation processes

“The Chinese hold on tight”

(Stanisław Wyspiański, “Wesele” / “The Wedding”)¹

Abstract: Based on World Steel Association statistical data, this study brings together changes in the geographical pattern of global steel production in the first two decades of the 21st century and its fluctuations during economic and social crises. The analysis indicates a strong concentration of production in several countries, and among them, China has become the leader in the last two decades. Since 2017, it has produced more than half of all steel globally, and in 2019 its annual production exceeded one billion tonnes. In 2020 the largest Chinese concern, China Baowu Group, ousted ArcelorMittal from its leading position in the ranking of the world’s largest steel concerns. Such an intense concentration of steel production in one country and the strategies of internal consolidation of Chinese steel producers are a clear signal that China is taking control of the global market for this raw material, essential for many economic sectors.

Keywords: geographical pattern; rankings; steel concerns; steel production; strategic consolidation

Received: 8 July 2021

Accepted: 15 August 2021

Suggested citation:

Matykowski, R., Tobolska, A. (2021). Global steel production in the first two decades of the 21st century: a period of economic fluctuations and attempts to control globalisation processes. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego* [Studies of the Industrial Geography Commission of the Polish Geographical Society], 35(4), 64–82. doi: <https://doi.org/10.24917/20801653.354.4>

¹ Translated by <https://polishnews.co.uk/maciej-wierzynski-for-tvn24-pl-column-the-wedding/>.

INTRODUCTION

For most of the 20th century, the volume of steel production was considered a measure of a state's military power and economic potential. After World War II, a manifestation of this rivalry was the struggle for primacy in steel production between the United States and the Soviet Union. In 1971, the Soviet Union overtook the United States for the first time, and from 1974 to 1990, it continuously prevailed. The 1990s brought the collapse of the Soviet Union, and there was a temporary decline or 'fluctuation' in steel production: initially, in 1991–1995, Japan had primacy but in 1996 was taken over by the People's Republic of China.

Until the 1970s, steel was one of the essential products of the world economy, although, in the last two decades, it has clearly given way in terms of production volume to cement (and, consequently, also concrete), among others. This resulted from the development of the construction industry in various parts of the world and increased urbanisation (e.g. in China). The production of steel and steel products is, however, the driving force for many economies, especially in rapidly developing countries, and is the basis for the functioning of many sectors such as construction and the machine, shipbuilding, and automotive industries. According to data from the World Steel Association (2021), in 2019, 52% of steel produced was used in construction and infrastructure, another 16% for mechanical equipment (including machines and devices), 12% was used by the automotive industry, 10% for the production of metal products (including cans and tools) and 5% by the water and rail transport industry. The construction sector is currently the largest consumer of steel, and this trend is most likely to continue in the near term due to increasing demand in this industry and changes in urbanisation models.

This study aims to describe changes in the geographical pattern of global steel production in the first two decades of the 21st century and present the role of steel concerns in the context of ongoing globalisation. From a geographical perspective, the intensification of globalisation at the turn of the century (including the establishment of the World Trade Organization – WTO – in 1995) has led to continuous changes in the spatial distribution of steel production and demand concerning both states and world megaregions. Another effect of the globalisation of steel production is the consolidation of steel producers in multinational corporations and within national economies (e.g. in China). Therefore, the first of these issues focuses on shifts in the geographical pattern of production, especially to some Asian countries, and emerging new large economies (also demographically determined). In the second, mergers and acquisitions processes play an important role both on international and national scales.

The primary source of information on steel production was data published on World Steel Association (2021) websites in yearly and current statistical reports. It should be noted that data from this source is not only constantly updated but also revised backwards, and this is visible in the results of our work. The article is a comparative analysis based on available statistics, the result of the research interests of its authors, developed over many years and reflected in previous publications (Matykowski, Tobolska, 2003, 2005, 2006), as well as conference presentations. An important inspiration for the research is the emergence of publications on various aspects of the functioning of the steel industry at the level of certain countries or regions (cf., e.g. Brandt

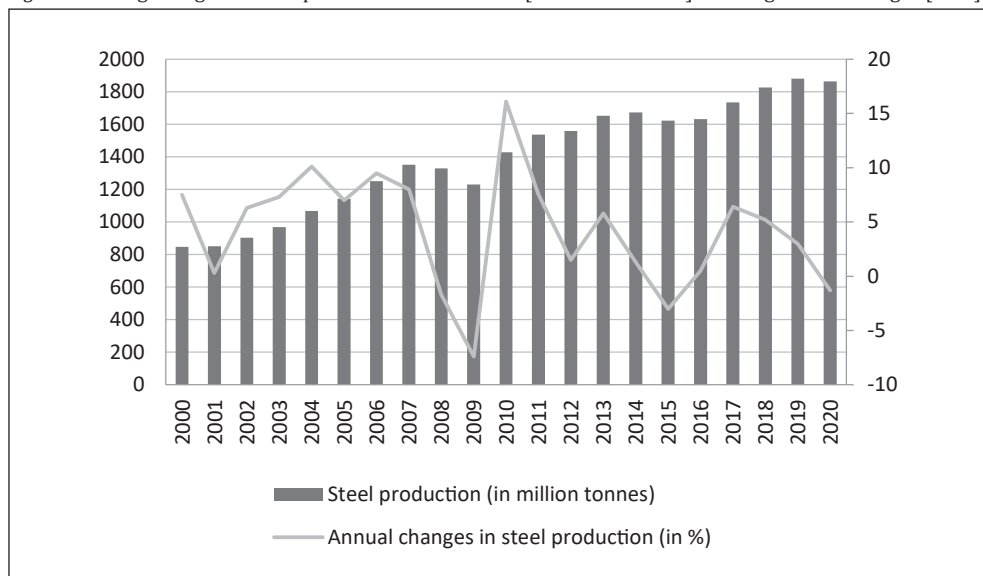
et al., 2020; Hasanbeigi, 2011; Novello, 2018; Ozga-Blaschke, 2016; Sourisseau, 2018; Wiedermann, 2002; Wilczyński, 2020).

INCREASE IN GLOBAL STEEL PRODUCTION: THE MAIN TRENDS AND FLUCTUATIONS IN THE ERA OF GLOBALISATION AND SOCIO-ECONOMIC CRISES

In 2020, world steel production amounted to one billion 864 million tonnes, which was slightly less than in 2019, by 16 million tonnes (0.9%), but at the same time, it was over one billion tonnes more than at the beginning of the 21st century in 2000 (see Figure 1 and Table 3). This is a considerable increase, if only due to the fact that one billion tonnes was only exceeded for the first time in 2004. The average annual growth rate of steel production was highest in the first 5-year period of the 21st century at 6.2%.

Such a dynamic growth of steel production is not continuous and is subject to fluctuations. Analysis of statistical data indicates several periods of decline, with the most severe related to the global financial crisis of 2008–2009 (see Figure 1, also Wilczyński, 2020: 179–180). The crisis in the financial markets was caused by the collapse of mortgage loans from banks. Initially, it only concerned the United States but then caused economic disturbance worldwide, including in the steel industry. In 2008, global steel production dropped by 1.7%, and in 2009 by a further 7.4%. A particular decrease occurred in the G-7 group of highly developed countries with a decrease of 4.3% in 2008 and as much as 30.7% in 2009 (calculations according to World Steel Association, 2021). However, it should be emphasised that a decrease in the level of steel production did not occur in two fast-developing economies in Asia, i.e. in China and India, where annual production increased quite significantly during this period, by 23.4% and 12.5%, respectively (World Steel Association, 2021).

Figure 1. Changes in global steel production: 2000–2020 [in million tonnes] showing annual changes [in %]



Source: authors based on World Steel Association (2021: reports and statistics)

Table 1. Changes in steel production in January–August 2020 and September–December 2020 compared to the corresponding periods in 2019

Index January–August 2020	Country		Index September–December 2020	Country	
Above 0.0			Above average	Vietnam	72.5
	Uzbekistan	44.6		Pakistan	39.5
	Vietnam	11.6		Egypt	31.9
	Iran	11.3		Uzbekistan	27.1
	Chile	5.4		Finland	25.1
	China	4.0		Tukey	16.6
	Egypt	0.8		Thailand	16.6
	Turkey	0.6		Czechia	15.3
	Australia	0.2		Iran	14.5
Above average				Sweden	14.2
				Ukraine	12.1
	Norway	-1.5		China	10.6
	Belarus	-2.0		United Kingdom	10.0
	Russia	-3.3		Brazil	9.8
				Norway	8.4
				Greece	6.3
World average	World	-4.4	World average	World	5.9
Below average	Thailand	-6.4	Below average	Germany	3.9
	Ukraine	-6.6		Argentina	3.2
	Taiwan	-7.0		Mexico	2.6
	United Kingdom	-7.9		India	1.8
	South Korea	-8.4		Russia	1.5
	Finland	-8.7		Luxembourg	0.8
	Czechia	-10.1		Belarus	0.8
	Hungary	-10.1		Columbia	0.5
	Brazil	-12.7	Below 0.0	South Korea	-0.2
	Netherlands	-12.9		Netherlands	-0.3
	Belgium	-14.9		Australia	-0.7
	Sweden	-16.2		France	-1.8
	Germany	-16.5		New Zealand	-1.9
	Poland	-16.6		Spain	-2.3
	Austria	-16.9		Saudi Arabia	-2.4
	Italy	-17.0		Kazakhstan	-3.8
	Mexico	-17.1		Taiwan	-4.0
	New Zealand	-17.1		Italy	-4.6
	Canada	-17.7		Chile	-6.9
	Luxembourg	-17.7		Poland	-7.3
	UAE	-17.8		Japan	-10.1
	Japan	-19.1		Austria	-11.4
	Saudi Arabia	-19.1		Canada	-13.7
	USA	-20.5		South Africa	-13.8
	India	-22.0		USA	-14.8
	Kazakhstan	-22.0		UAE	-18.9
	Serbia	-24.1		Belgium	-19.3
	Greece	-24.3		Hungary	-24.6
	Columbia	-26.4		Serbia	-25.5
	France	-28.1		Peru	-35.8
	Spain	-30.6		Qatar	-63.7
	Argentina	-32.9			
	South Africa	-44.3			
	Qatar	-47.1			
	Peru	-49.0			
	Pakistan	-59.7			

Source: authors based on World Steel Association (2021: reports and statistics)

Another slowdown and decline in steel production took place in 2015 (3.0% decrease worldwide), which also affected China (2.3% decrease). It was the so-called commodity crisis, expressed in a drop in prices for iron ore, coal, coke and scrap, and thus also steel. As a result, there was an imbalance in the demand-supply relationship, which resulted in steel production stagnation. However, the fall in prices stopped relatively quickly, and in 2016 increased slightly. Out of the top 20 steel producers globally, only India (1.9%) and Poland (7.0%) recorded an increase in production in 2015. Another crisis occurred in 2020 due to the COVID-19 pandemic, as many countries in the spring of that year decided to limit the mobility and social contacts of their populations, thus limiting economic activity. Although the restrictions affected industrial production to a relatively small extent, some of the effects indirectly spread to the industry. Statistical data from October 2020 indicated a fairly significant drop in steel production (4.4%) globally compared to the corresponding period in 2019 (see Table 1). This downward trend was broken in the last quarter when production increased by 5.9% compared to the corresponding period in 2019. As a result, steel production in 2020 was only 0.9% lower than in the record-breaking 2019 (see Figure 1). However, attention should be paid to the relatively significant variety of responses of individual national economies to the pandemic crisis, including those that did not succumb to the global decline in socio-economic activity and increased steel production during the first three quarters: these included Uzbekistan, Vietnam, Iran, Chile, China, as well as Egypt, Turkey and Australia (see Table 1). The remaining producers, i.e. 39 out of 47 countries analysed, recorded falls in production, although some falls, such as in Norway, Belarus and Russia, were relatively insignificant and above the world average (–1.5% to –3.3%). In contrast, in countries like South Africa, Peru, Qatar and Pakistan, production declines were drastically steeper, ranging from –44.3% (South Africa) to –59.7% (Pakistan). In turn, in the third quarter of 2020, after the first pandemic wave, losses began to be made up. In both analysed periods, the Polish steel industry and 24 of the countries recorded an increase in production compared to the corresponding period in 2019, and record-high increases were recorded in Vietnam (72.5%), Pakistan (39.5%) and Egypt (31.9%).

It should be noted that the countries where there has been an increase in steel production are intensively developing and for which the production, consumption and export of steel is a driving force for the economy (not including China, Brazil, Thailand, Iran) as well as countries with an established position as large producers and exporters of steel (including Ukraine, United Kingdom, Germany, Russia). The Polish steel industry in both analysed periods recorded production falls: in the first stage by 16.6%, and in the second by 7.3%.

CHANGES IN THE GEOGRAPHICAL PATTERN OF GLOBAL STEEL PRODUCTION IN THE FIRST TWO DECADES OF THE 21ST CENTURY

The geographical pattern of steel production has changed significantly over the past 20 years. Its beginnings could be observed in the second half of the 1990s. By the turn of the new century, in 2000, the role of three Asian countries had significantly increased: the People's Republic of China, South Korea and India (cf. Matykowski, Tobolska, 2005, 2006). Their position strengthened in the following years, so the modern map of global steel production is quite different from that of 20 years ago. According to WSA statistics, in 2019, steel was produced in 91 countries worldwide, and in 2000 it had been

90 (see Steel Statistical Yearbooks 2000, 2020). In 2019 the 36 largest producers provided 97.4% of total global production; in 2000, it was slightly less than 96.4% (see Table 2). The strong concentration is also evidenced by the fact that the five largest producers, i.e. China, India, Japan, the USA and Russia, produced almost three-quarters of global production in 2019 (73.1%). It is also worth noting that the leading 15 steel producers (89.6% of global output in 2019) have not changed significantly over the last 20 years, and only the positions in the ranking have changed. India moved to a higher position (currently 2nd from 9th), Turkey (8th from 14th), Iran (10th from 15th) and Vietnam (14th from 38th), while France has dropped below (from 11th to 16th – see Table 2). Among the remaining members of the 39 largest steel producers, it is mainly Asian countries that have moved to higher positions: Saudi Arabia, Indonesia, Malaysia and Thailand, but also Austria, Egypt and Slovakia. This may indicate an increased demand for steel by the economies of these countries and indirectly also to the development of infrastructure and construction. In the case of Slovakia, it is related to production from a branch of US Steel in Košice. The remaining countries either maintained their positions (e.g. South Korea, Taiwan, Mexico, Poland, the Netherlands) or fell. However, this did not always mean a decline in production but was mainly due to China's enormous increase in steel production during this period (dynamic index² $di = 783.25$). Such a situation was also characteristic for Russia ($di = 121.66$), Brazil ($di = 115.41$), Argentina ($di = 102.22$) and the UAE ($di = 126.92$), and positive changes in steel production growth reflect the growing demand generated by the economies of these countries (including BRIC).

However, most countries (i.e. 18 out of 39) are those whose position has fallen in the last two decades and, at the same time, the volume of steel production has also decreased. The most significant drops (greater than 30%) occurred in the United Kingdom ($di = 47.37$), Czechia ($di = 64.51$), Ukraine ($di = 65.41$), Belgium ($di = 67.24$), South Africa ($di = 67.06$) and France ($di = 68.57$). The reasons for such declines are varied, but mostly it is the withdrawal of these countries from the steel industry; in the case of Ukraine, it is undoubtedly due to the destabilisation of the economy as a result of the war in Donbas.

Table 2. The world's largest steel producers in 2000 and 2020

Ranking 2000	Production [mln tonnes] 2000	Ranking 2020 (▲higher position)	Country/economy	Production [mln tonnes] 2020	Changes in production di: 2020/2000
1	127.2	1	China	1053.0	827.8
9	26.9	2▲	India	99.6	370.2
2	106.4	3	Japan	83.2	78.2
4	59.1	4	Russia	73.4	124.2
3	101.8	5	USA	72.7	71.4
6	43.1	6	South Korea	67.1	155.7
17	14.3	7▲	Turkey	35.8	250.4
5	46.4	8	Germany	35.7	76.9

² This dynamics index is the quotient of the production value at the final moment and the production value at the initial moment expressed in%, i.e. multiplied by 100 times.

8	27.9	9	Brazil	31.0	111.1
22	6.6	10▲	Iran	29.0	439.4
7	31.8	11	Ukraine	20.6	64.8
12	16.8	12	Taiwan	20.6	122.6
10	26.8	13	Italy	20.2	75.4
45	0.6	14▲	Vietnam	19.5	3000.0
15	15.6	15	Mexico	16.9	108.3
11	21.0	16	France	11.6	55.2
13	16.6	17	Canada	11.1	66.9
14	15.9	18	Spain	10.9	68.6
34	2.8	19▲	Egypt	8.2	292.9
19	10.5	20	Poland	7.9	75.2
33	3.0	21▲	Saudi Arabia	7.8	260.0
35	2.8	22▲	Indonesia	7.6	271.4
16	15.2	24	United Kingdom	7.2	47.4
24	5.7	25	Austria	6.7	117.5
30	4.5	26▲	Malaysia	6.5	144.4
18	11.6	27	Belgium	6.1	52.6
25	5.7	28	Netherlands	6.1	107.0
68	0.02	29	Bangladesh	5.5	22000.0
21	7.1	30	Australia	5.5	77.4
23	6.2	31	Czechia	4.5	64.5
37	2.1	32▲	Thailand	4.4	209.5
26	5.2	33	Sweden	4.4	84.6
42	1.1	34	Algeria	4.0	363.6
20	8.5	35	South Africa	3.9	45.9

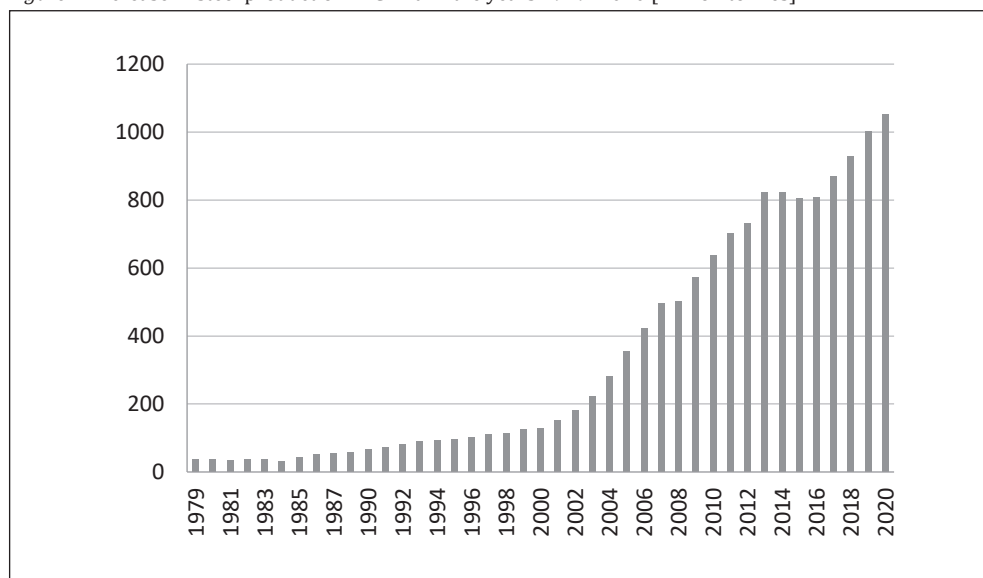
Source: authors based on World Steel Association (2021), Steel Statistical Yearbook (2000, 2021), and the economic press

The development of steel production as supported by the model of economic transformation in China.

In 1996, steel production in the People's Republic of China exceeded the threshold of 100 million tonnes (101.2), and the country became the global leader (see Figure 2). Much earlier, production of over 100 million tonnes of steel was achieved by the world's economic powers: the United States (in the 1950s), the Soviet Union (in the 1970s) and Japan (in the 1980s and maintaining this level into the first decades of the 21st century). However, the volume of steel production and the percentage of China's share increased systematically.

In 1996, China had a 13.4% share of global steel production. By 2000 it had increased slightly to 15.0%, and in 2002 it exceeded one fifth, and soon after, in 2006, it exceeded one third (see Table 3). This increase was probably the result of implementing the Chinese development model of Deng Xiaoping, which was subject to certain

Figure 2. Increase in steel production in China in the years 1979–2020 [million tonnes]



Source: World Steel Association (2021: reports and statistics)

modifications at particular moments. The accession of the People's Republic of China to the World Trade Organization in December 2001, and thus submission to the rules of trade defined by this organisation, also had a significant impact on the development of steel production. The more than 2.5 – fold increase in steel production in China in 2002–2007 was also the result of investment challenges related to the organisation of the 2008 Summer Olympics in Beijing. Another sharp increase was visible in 2009, reaching 46.6% of world production, while in 2009–2012 it ranged from 44 to 47%. In 2013–2016 this share exceeded 49%, and since 2017, China has accounted for more than half of global production (see Table 3).

China's driving influence on world steel production is shown in annual changes of China versus the rest of the world. In only three years (i.e. in 2000, 2010 and 2014), the rate of change was lower than for the rest of the world (see Table 3).

Table 3. Changes in the volume of global steel production and China in 2000–2020

Year	World		People's Republic of China			Rest of the world	
	Steel production (in million tonnes)	Annual production changes (in %)	Steel production (in million tonnes)	Annual production changes (in %)	% share in world steel production	Steel production (in million tonnes)	Annual production changes (in %)
2000	847.6	7.5	127.2	2.6	15.0	720.4	8.4
2001	850.3	0.3	150.9	18.6	17.7	699.4	-2.9
2002	903.6	6.3	182.2	20.7	20.2	721.4	3.1
2003	969.3	7.3	222.4	22.1	22.9	746.9	3.6
2004	1067.0	10.1	280.5	26.1	26.3	786.5	5.3
2005	1141.9	7.0	355.8	26.8	31.2	786.1	-0.1
2006	1250.7	9.5	423.0	18.9	33.8	827.7	5.3

2007	1351.3	8.0	494.9	17.0	36.6	856.4	3.5
2008	1329.0	-1.7	500.3	1.1	37.6	828.7	-3.2
2009	1230.9	-7.4	573.4	14.6	46.6	657.3	-20.7
2010	1429.1	16.1	637.4	11.1	44.6	791.7	20.4
2011	1536.2	7.5	702.0	10.1	45.7	834.2	5.4
2012	1559.2	1.5	731.0	4.1	46.9	828.2	-0.7
2013	1652.3	5.8	822.0	12.4	49.7	830.3	0.2
2014	1674.0	1.3	822.3	0.1	49.1	851.7	2.6
2015	1622.9	-3.0	803.8	-2.3	49.5	819.1	-3.8
2016	1631.3	0.5	807.6	0.5	49.5	823.7	0.6
2017	1734.9	6.4	870.9	7.8	50.8	864.1	4.9
2018	1825.6	5.2	928.3	6.6	50.7	897.3	3.8
2019	1880.1	3.0	1001.3	7.9	53.3	878.8	-2.1
2020	1864.0	-0.9	1053.0	5.2	56.5	811.0	-7.7

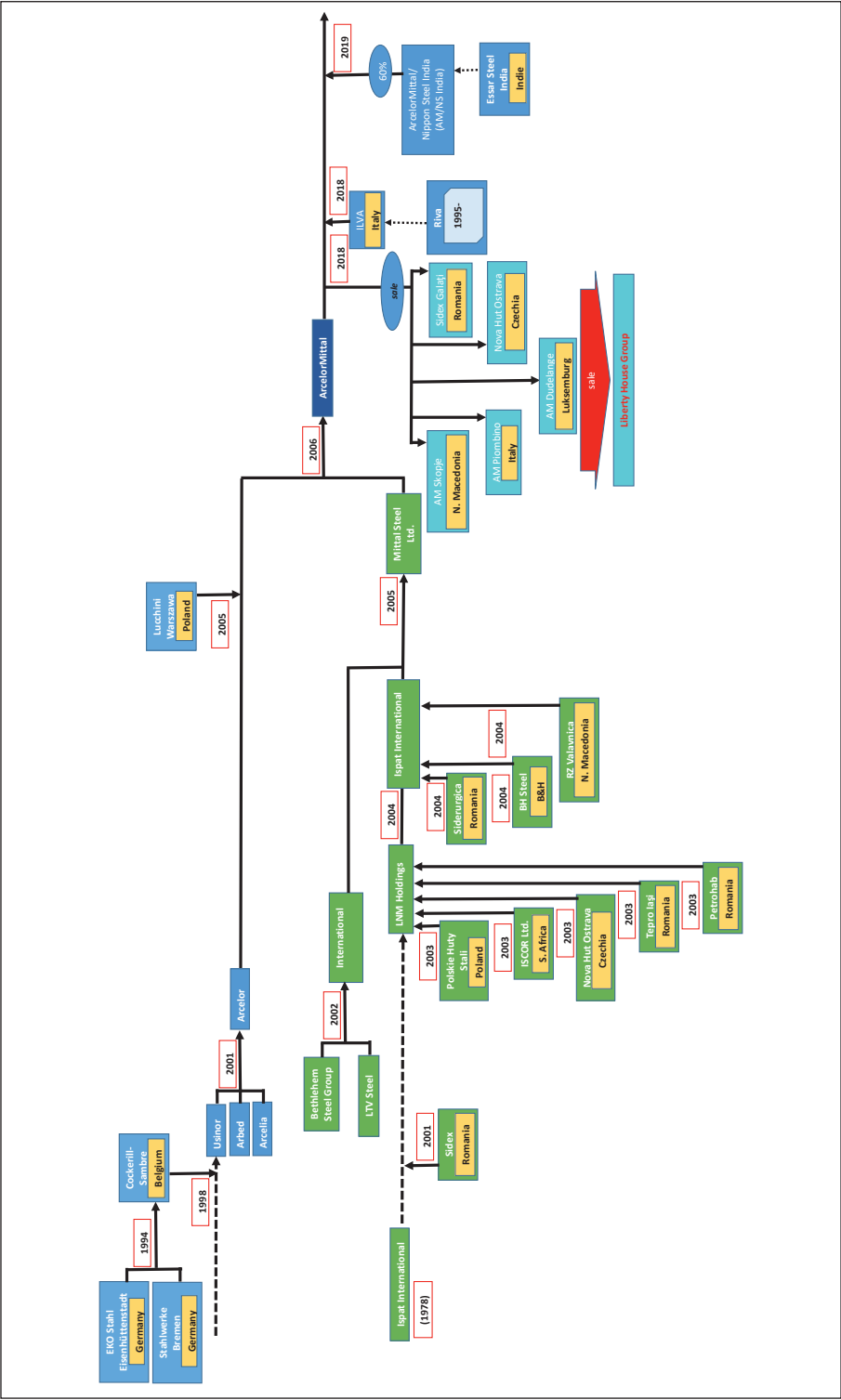
Source: authors based on the Steel Statistical Yearbook, <https://www.worldsteel.org/media-centre/press-releases/2021/Global-crude-steel-output-decreases-by-0.9--in-2020.html> and <https://www.worldsteel.org/en/dam/jcr:e723da20-7c4a-4680-8d2e-501c108d7590/Top%252040%2520steel%2520producing%-2520countries.pdf> (accessed on 16.04.2021)

Moreover, in the last 20 years, changes in steel production in China have been positive almost every year (except for 2015), even in the last year during the great crisis related to the COVID-19 pandemic.

THE CONCENTRATION OF STEEL PRODUCTION AND GROWTH IN THE STRENGTH OF STEEL CONCERNS IN CHINA

Large concerns dominate in world steel production, competing and dividing markets among themselves. These global mega-enterprises concentrate their capital thanks to the consolidation of many previously independent producers as a result of mergers and acquisitions, but also through the acquisition of controlling blocks of shares, as well as through cooperation agreements and strategic alliances (cf. Tobolska, 2004: 33–44). As a result, enterprises with extensive organisational structures are created, consisting of many subordinated units with different legal statuses. The configurations of the organisational structures of these corporations reflect the great complexity of the competition strategies implemented, as well as the method of coordination and control of internal units. These are to lead to building a sustainable competitive advantage through the use of large and diversified resources, dispersed in various regional markets (see Tobolska, 2017: 116–122, and also, e.g. Dicken, 2015: 262–264; Neumair, Schlesinger, Haas, 2012: 307–309; Rymarczyk, 2012: 262–264). The processes of capital concentration, characteristic of the globalisation era, resulted in the ‘oligopolization’ of the global steel market and the taking control over production and transactions. An example of these processes is the history and origins of one of the largest steel concerns in the world, ArcelorMittal, presented in detail in Figure 3. At the turn of the 21st century, under the influence of globalisation, the steel market in Europe had seen mergers and acquisitions. In 1999, two important steel producers in the then European Union, British Steel and the Dutch Hoogovens, merged to form Corus. However, in 2006, 100% of Corus shares were purchased by another steel tycoon, Tata Steel Limited (based in Mumbai).

Figure 3. ArcelorMittal – its genesis as a result of external consolidation and concentration processes



Source: authors' work authors

Table 4. The largest steel concerns in the world in 2000–2020 (Top 20) and their production [million tonnes]

No	2000	mln t	2005	mln t	2010	mln t	2015	mln t	2020	mln t
1	Nippon Steel	28.4	Mittal	63	ArcelorMittal	98.2	ArcelorMittal	97.1	China Baowu Group	115.3
2	POSCO	27.7	Arcelor	46.7	Baosteel	37.0	Hesteel	47.8	ArcelorMittal	78.5
3	Arbed	24.0	Nippon Steel	32.0	POSCO	35.4	NSSMC (Nippon Steel & Sumitomo Metal)	46.4	HBIS Group	43.8
4	Ispat International	22.4	POSCO	30.5	Nippon Steel	35.0	POSCO	41.9	Shagang Group	41.6
5	Usinor	21.0	JFE	29.9	JFE	31.1	Baosteel Group	34.9	Nippon Steel Corporation	41.6
6	Corus	20.0	Baosteel	22.7	Jiangsu Shagang	23.2	Shagang Group	34.2	POSCO	40.6
7	ThyssenKrupp	17.7	United States Steel	19.3	Tata Steel	23.2	Ansteel Group	32.5	Ansteel Group	38.2
8	Shanghai Baosteel	17.7	Nucor	18.4	United States Steel	22.3	JFE Steel Corporation	29.8	Jianlong Group	36.5
9	NKK	16.0	Corus Group	18.2	Ansteel	22.1	Shougang Group	28.6	Shougang Group	34.0
10	Riva	15.6	Riva	17.5	Gerdau	18.7	Tata Steel Group	26.3	Shandong Steel Group	31.1
11	Kawasaki Steel	13.0	ThyssenKrupp	16.5	Nucor	18.3	Wuhan Steel Group	25.8	Delong Steel Group	28.3
12	Sumitomo Metal	11.6	Tangshan	16.1	Severstal	18.2	Shandong Steel Group	21.7	Tata Steel Group	28.1
13	SAIL (Steel Authority of India Limited)	10.9	EVRAZ	13.9	Wuhan	16.6	Hyundai Steel	20.5	Valin Group	26.8
14	USX (United States Steel)	10.7	Gerdau	13.7	ThyssenKrupp	16.4	Nucor Corporation	19.6	JFE Steel	24.4
15	Magnitogorsk	10.0	Severstal	13.6	EVRAZ	16.3	Maanshan Steel	18.8	Nucor Corporation	22.7
16	Nucor	10.0	Sumitomo Metal	13.5	Shougang	14.9	ThyssenKrupp	17.3	Hyundai Steel	19.8
17	China Steel	10.0	SAIL (Steel Authority of India Limited)	13.4	Riva	14.0	Gerdau	17.0	Fangda Steel	19.6
18	Severstal	10.0	Wuhan	13.0	SAIL (Steel Authority of India Limited)	13.6	Tianjin Bohai Steel	16.3	IMIDRO	18.9
19	Bethlehem Steel	9.6	Anshan	11.9	Sumitomo	13.3	NLMK (Novolipetsk)	16.0	Benxi Steel	17.4
20	Anshan	9.1	Magnitogorsk	11.4	Hyundai	12.9	Jianlong Group	15.1	Liuzhou Steel	16.9

Source: authors based on World Steel Association data (2021)

In 2001, the shares of three steel companies were amalgamated: French – Usinor (56.5% of the total shares), Luxembourg – Arbed (23.4%) and Spanish – Arcelia (20.1%), thus creating Arcelor, the largest steel producer in 2001–2004. In 2006, Arcelor (50.5% of the company's shareholders) merged with the Mittal concern (43.6%) to form ArcelorMittal (based in Luxembourg), which in 2005 became the world's largest steel producer. The concern, belonging to the Indian Mittal family (or its previous incarnations: Ispat International and the LNM holding company), took over many steel plants in Central and Eastern Europe (e.g. in Romania, Czechia, Poland, North Macedonia) and Kazakhstan. Among the important activities of the Mittal Steel concern, increasing its importance in steel production, was the acquisition of the South African Iscor Ltd (in 2003) and the North American International Steel Group (in 2005).

Until 2019, ArcelorMittal was the largest steel concern globally and had held this position since the company was founded under this name in 2006 (see Table 4). In 2019, the company produced 97.31 million tonnes of steel, i.e. 5.18% of total world production. However, in 2020, the Chinese concern, China Baowu Group, took its place. Steel production is as strongly concentrated at the concern level as at the country level: the world's 50 largest steel concerns produced 58.5% of the total world production in 2020 while in 2000 it had been slightly less at 55.8%. However, the composition has changed (see Table 4) – in 2000, the companies on the list came from 19 countries, and the most were from the USA (7), Japan (6), China (6), Russia (5), Ukraine and Brazil (3 each), India, Korea, Germany and Italy (2 each), and one from Luxembourg, France, Spain and the United Kingdom. On the other hand, in 2020, Chinese companies (28) were the most numerous on the Top 50 list, and the rest came from only 11 other countries (including four from Russia, three from the USA, three from India, two from Japan, two from Korea, two from Luxembourg).

The rapid increase in the representation of the Chinese steel industry on the list of the 50 largest steel companies can be observed throughout the analysed period, i.e. from 2000 when there were six, to 2020 when there were 27 (Tables 5 and 6). Their share in total world steel production is now 34.6%, i.e. over one third and in China alone, it is almost two thirds (61.2%).

Table 5. Chinese steel concerns on the Top 50 list in 2000–2020

Year	The number of Chinese concerns in the Top 50	Steel production of Chinese concerns from Top 50 (million tonnes)	The share of steel production in China (in %)	Steel production of concerns on the Top 50 list (million tonnes)	Top 50 share in world steel production (%)
2000	6	52.5	41.3	472.6	55.8
2005	16	158.8	44.6	658.2	57.6
2010	5	113.8	17.9	683.2	47.8
2015	28	467.4	58.1	942.5	58.2
2020	27	644.4	61.2	1090.0	58.5

Source: authors based on World Steel Association data

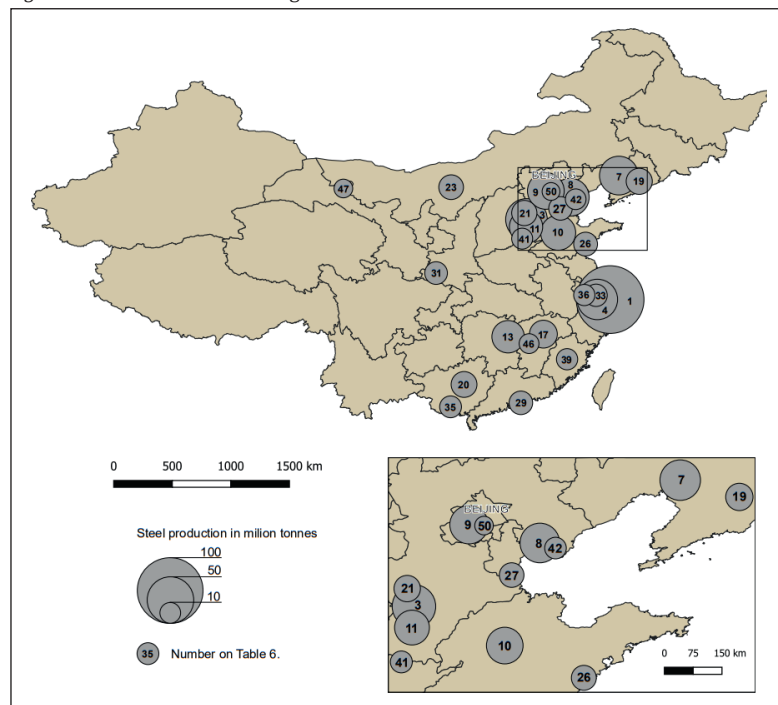
Table 6. Chinese steel companies on the Top 50 list in 2020

Ranking in 2020	Concern name	Headquarters	Production (million tonnes) in 2020
1	China Baowu Group	Shanghai (Shanghai)	115.29
3	HBIS Group	Shijiazhuang (Hebei)	43.76
4	Shagang Group	Zhangjiagang (Jiangsu)	41.59
7	Ansteel Group	Anshan (Liaoning)	38.19
8	Jianlong Group	Tangshan (Hebei)	36.47
9	Shougang Group	Beijing (Beijing)	34.00
10	Shandong Steel Group	Jinan (Shandong)	31.11
11	Delong Steel Group	Xingtai (Hebei)	28.26
13	Valin Steel Group	Changsha (Hunan)	26.78
17	Fangda Steel	Nanchang (Jiangxi)	19.60
19	Benxi Steel	Benxi (Liaoning)	17.36
20	Liuzhou Steel	Liuzhou (Kuangsi Zhuang)	16.91
21	Jingye Steel	Nandian (Hebei)	16.30
23	Baotou Iron & Steel Group	Bautou (Inner Mongolia)	15.61
26	Rizhao Steel	Rizhao (Shandong)	14.40
27	Sinogiant Group	Cangzhou (Hebei)	14.18
29	CITIC Pacific	Hong Kong (special region)	14.09
31	Shaanxi Steel	Hanzhong (Shaanxi)	13.18
33	Zenith Steel	Changzhou (Jiangsu)	12.76
35	Shenlong Metallurgical	Fangchenggang (Guanxi Zhuang)	12.06
36	Nanjing Steel (NISCO)	Nankin (Jiangsu)	11.58
39	Sanming Steel	Sanming (Fujian)	11.37
41	Anyang Steel	Anyang (Henan)	11.20
42	Donghai Special Steel	Tangshan (Hebei)	10.88
46	Xinyu Steel	Xinyu (Jiangxi)	9.89
47	Jiuquan Steel	Jiayuguan (Gansu)	8.75
50	Jinxi Steel	Beijing (Beijing)	8.01

Source: authors based on World Steel Association data

The distribution of the 28 largest concerns in China is presented in Figure 4. These concerns are based in 15 provinces and special regions; however, 16 concerns are located in six coastal administrative division units and have as much as 74.8% of the production share of Chinese companies from the Top 50 list. It should be noted that as of 2020 these provinces are inhabited by 24.7% of the Chinese population and 30.0% of its GDP is produced there. The province of Hebei surrounding Beijing is of particular importance. Six companies from the Top 50 list have their headquarters in Hebei, a 23.7% share in the production of Chinese companies from this list, and in Beijing, there are two companies (6.3% share). The second important area of concentration in China is Shanghai (the seat of the world's largest concern, the China Baowu Group, with 18.2% of Chinese production from the Top 50 list) and the adjacent province – Jiangsu (3 concerns; 10.3%).

Figure 4. Distribution of the largest steel concerns in China in 2020

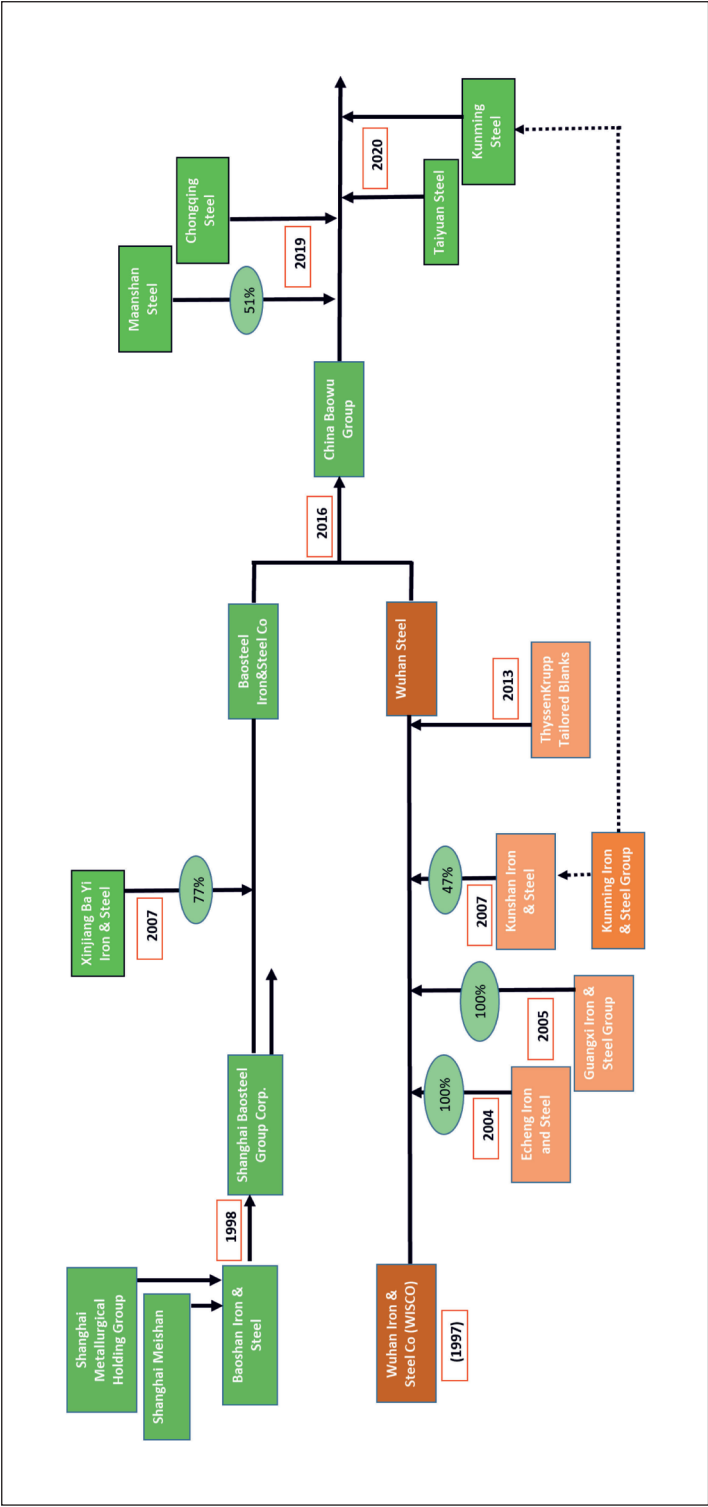


Source: authors based on WSA data

The growing importance of Chinese steel concerns is systematic and associated with an increase in production volume and organisational changes, i.e. capital concentration and the creation of large metallurgical plants. Figures 5 and 6 show examples of the consolidation of the largest Chinese steel mills and the emergence of new concerns with huge potential, winning the competitive struggle with existing world leaders in this industry.

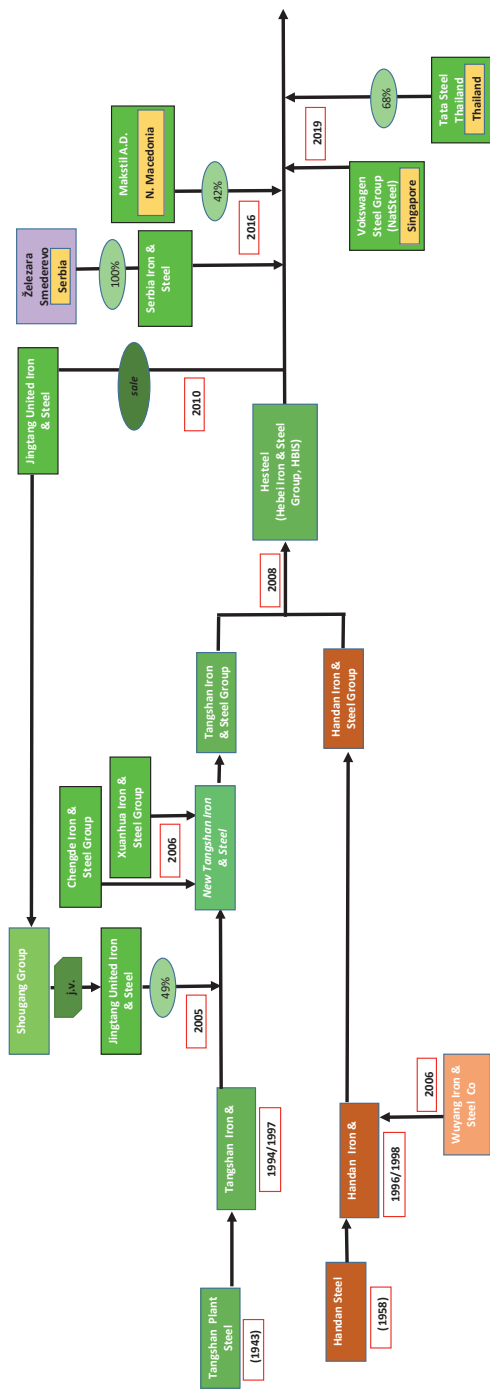
The consolidation of Chinese steel producers was largely steered by state authorities and the Chinese Communist Party. For this purpose, the Commission for Supervision and Administration of State Property (SASAC) was established in 2003, consolidating the previous activities of ministerial institutions. Provincial authorities also have ownership stakes in these concerns (e.g. the Shougang Group, the sixth-largest steel producer in China, is owned by the city of Beijing). An important activity of many steel concerns as early as in the 1990s was the creation of subsidiaries in the form of joint-venture companies or separate joint-stock companies (covering only part of the holding's value) aimed at raising investment capital on the stock exchanges in Shanghai, Shenzhen and Hong Kong. Initially, the acquisition of new technologies took place through the creation of a joint-venture (with dominance on the Chinese side), and in recent decades, through the acquisition of foreign subsidiaries. An example of such activity may be a joint-venture established in 1997 with the participation of Shanghai Metallurgical Holding (now part of the largest concern – China Baowu Group) and ThyssenKrupp, or the acquisition of ThyssenKrupp Tailored Blanks by Wuhan Steel (part of the China Baowu Group since 2016) (Figure 5). Sometimes joint ventures were also

Figure 5. China Baowu Group: created as a result of internal consolidation and concentration



Source: authors' work

Figure 6. HBIS: emergence as a result of the processes of internal consolidation and concentration



Source: authors' work

created in the Chinese steel market to improve their condition. For example, in 2005, Jingtang United Iron and Steel became a member of the Shougang Group and Tangshan Iron and Steel (part of HBIS since 2008), to be sold back by HBIS in 2010. It should also be noted that in the last decade, HBIS (based in Shijiazhuang) took over or acquired shares in several steel mills abroad, e.g. in Serbia, North Macedonia, Singapore and Thailand (Figure 6).

CONCLUSIONS

Analysis of global steel production and individual countries indicates a considerable increase in production in the first two decades of the 21st century despite quite significant fluctuations related to financial and social crises. There were also substantial changes in the geographical pattern of the leading producers of this raw material, which is strategic for many sectors of economies, i.e. the concentration of production in a relatively small group of countries and the relocation of the main production centres to Asia. China has contributed to the increase in annual production by over one billion tonnes, and it has not only become the global leader in steel production but has also had more than half of world production since 2017. In 2019 and 2020, it produced more than one billion tonnes of steel. In addition, there are some strategic changes in steel production, i.e. the consolidation of Chinese producers into powerful steel concerns, dominating the global steel market and exceeding the former leaders in this industry. An example is this year's move of the China Baowu Group to number one in the global ranking over ArcelorMittal. This enormous increase in steel production in China is justified by the country's needs related to the fast pace of socio-economic development. Undoubtedly, it is also a sign of China's joining the global economy and can even be read as an apparent attempt to take control of its mechanisms through the very dangerous dependence of steel recipients from other countries on Chinese suppliers (see the problems of pharmaceutical companies during the pandemic, dependent on the supply of raw materials from China).

References

- Brandt, L., Jiang, F., Luo, Y., Su, Y. (2020). Ownership and Productivity in Vertically-Integrated Firms. Evidence from the Chinese Steel Industry. *The Review of Economics and Statistics* 1–49. Retrieved from https://direct.mit.edu/rest/article/doi/10.1162/rest_a_00923/97674/Ownership-and-Productivity-in-Vertically. doi: https://doi.org/10.1162/rest_a_00923
- Dicken, P. (2015). *Global Shift. Mapping the Changing contours of the world economy*. 7th Edition. Los Angeles, CA: SAGE.
- Hasanbeigi, A. (2011). A Comparison of Iron and Steel Production Energy Use and Energy Intensity in China and the U.S. *Lawrence Berkeley National Laboratory*. Retrieved from <https://escholarship.org/uc/item/05w4h7c6>
- Matykowski, R., Tobolska A. (2003). Produkcja stali na świecie i w Polsce w warunkach wzrastającej internacjonalizacji i globalizacji. W: J. Słodczyk, M. Śmigalska (eds.), *Geograficzne aspekty globalizacji i integracji europejskiej*. Opole: Wydawnictwo Uniwersytetu Opolskiego, 477–482.
- Matykowski, R., Tobolska, A. (2005). Renesans stali. Aspekty ekonomiczne i geograficzne. *Geografia w Szkole*, 3, 133–141.
- Matykowski, R., Tobolska, A. (2006). Działalność przemysłowa w warunkach wzrastającej internacjonalizacji i globalizacji na przykładzie wybranych produktów. *Prace Komisji Geografii*

- Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego [Studies of the Industrial Geography Commission of the Polish Geographical Society]*, 8, 47–59.
- Neumair, S.M., Schlesinger, D.M., Haas, H.-D. (2012). *Internationale Wirtschaft. Unternehmen und Weltwirtschaftsraum im Globalisierungsprozess*. München: Oldenbourg Verlag.
- Noviello, M. (2018). Rola hutnictwa w rozwoju regionalnym Kampanii (Włochy) w XX wieku. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego [Studies of the Industrial Geography Commission of the Polish Geographical Society]*, 32(3), 186–200.
- Ozga-Blaschke, U. (2016). Rynki surowców metalurgicznych. *Zeszyty Naukowe Instytutu Gospodarki Surowcami Mineralnymi i Energią Polskiej Akademii Nauk*, 95, 7–22.
- Rymarczyk, J. (2012). Strategie konkurencji przedsiębiorstwa międzynarodowego. *Prace i Materiały Instytutu Handlu Zagranicznego Uniwersytetu Gdańskiego [Working Papers Institute of International Business University of Gdańsk]*, 31, 573–584.
- Sourisseau, S. (2018). The global iron and steel industry: from a bilateral oligopoly to a thwarted monopsony. *Australian Economic Review*, 51(2), 232–243. Retrieved from <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/1467-8462.12264>
- Steel Statistical Yearbook. (2000, 2020). Pozyskano z <https://www.worldsteel.org/steel-by-topic/statistics/steel-statistical-yearbook.html>
- Tobolska, A. (2004). Procesy koncentracji gospodarczej dużych przedsiębiorstw przemysłowych Poznania. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego [Studies of the Industrial Geography Commission of the Polish Geographical Society]*, 7, 33–44.
- 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 UAM, 116–122.
- Wiedermann, K. (2002). Restrukturyzacja i modernizacja hutnictwa żelaza Górnośląskiego Okręgu Przemysłowego po 1989 roku. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego [Studies of the Industrial Geography Commission of the Polish Geographical Society]*, 4, 115–128.
- Wilczyński, P. (2020). Przemysł hutniczy lat 1990–2020 w Europie. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego [Studies of the Industrial Geography Commission of the Polish Geographical Society]*, 34(4), 171–183.
- World Steel Association (Accessed on 16.04.2021):
- <http://www.worldsteel.org/about-us/who-we-are/COVID-19-response-steel-industry.html>
 - <https://www.worldsteel.org/media-centre/press-releases/2021/Global-crude-steel-output-decreases-by-0.9--in-2020.html>
 - <https://www.worldsteel.org/en/dam/jcr:e723da20-7c4a-4680-8d2e-501c108d7590/Top%252040%2520steel%2520producing%2520countries.pdf>
 - <http://www.steel.org/about-aisi/statistics/market-applications-in-steel.aspx>

Roman Matykowski, Ph.D., Associate Professor, (retired) until 2020 was the head of the Department of Social Geography at the Faculty of Social and Economic Geography and Spatial Management at the University of A. Mickiewicz in Poznań. His research areas focus on issues related to social geography in the human geography trend, particularly with the issues of delimitation of regions at the level of various social and economic strata. He also devoted many publications to electoral geography and the subject of cross-border connections from a geographical perspective.

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-7263-8383>

Address:

Adam Mickiewicz University, Poznań
Faculty of Human Geography and Planning
ul. B. Krygowskiego 10
61-680 Poznań, Poland
e-mail: roman.matykowski@amu.edu.pl

Anna Tobolska, Ph.D., Associate Professor, is an employee of the Department of Social Geography at the Faculty of Social and Economic Geography and Spatial Management of the University of A. Mickiewicz in Poznań. Her research areas focus on issues related to the geography of industry and company geography. Many of her

publications are also devoted to the issue of the flow of foreign direct investment and the impact of industrial enterprises on various spheres of the socio-economic environment, mainly at the local and regional levels.

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

Address:

Adam Mickiewicz University, Poznań
Faculty of Human Geography and Planning
ul. B. Krygowskiego 10
61-680 Poznań, Poland
e-mail: anna.tobolska@amu.edu.pl

KATARZYNA KOWALSKA

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

Źródła sukcesu firmy ASTOR na polskim rynku

Sources of success of ASTOR company on the Polish market

Streszczenie: Artykuł składa się z wstępu, zakończenia i dwóch rozdziałów o charakterze teoretyczno-analitycznym. W pierwszym punkcie przedstawiono najważniejsze założenia nowego paradygmatu w biznesie – tzw. czterolistnej koniczyny. Wskazano w nim również na znaczenie kompetencji, ich rozwoju w procesie osiągania przewagi konkurencyjnej na zmieniającym się rynku. Drugi punkt artykułu stanowi studium przypadku. Na przykładzie polskiej firmy ASTOR, zaprezentowano praktyczne zastosowanie formuły czterolistnej koniczyny. Omówiono w nim sposób rozumienia i prowadzenia biznesu przez zarządzających organizacją. W artykule wykorzystano metodę opisową z wykorzystaniem analizy literaturowej i danych zastanych oraz połączenie metody sondażu diagnostycznego i metody analizy obserwacji indywidualnych przypadków przy wykorzystaniu kwestionariusza wywiadu pogłębionego. Celem niniejszego artykułu jest identyfikacja źródeł sukcesu firmy ASTOR na polskim rynku. Tak określony cel pozwolił na sformułowanie hipotezy: Kluczowym czynnikiem sukcesu, zapewniającym sprawność operacyjną, wyróżnialność marki i unikalność kultury organizacyjnej, jest profesjonalne podejście do przedmiotu działalności w oparciu o wartości humanistyczne.

Abstract: The article consists of an introduction, a conclusion and two chapters of theoretical and empirical character. The first section presents the most important assumptions of the new paradigm in business – the so-called four-leaf clover. It also points out on the importance of competencies and their development in the process of gaining competitive advantage on the changing market. The second part of the article is a case study. Using the example of the Polish company ASTOR, the practical application of the four-leaf clover formula was presented. It discusses how the organisation's managers understand and conduct business. The paper uses a descriptive method with the use of literature analysis and desk research of existing data, as well as a combination of the diagnostic survey method and the method of analysis of individual case observation with the use of an in-depth interview questionnaire. The aim of this article is to identify the sources of ASTOR's success on the Polish market. It allowed for a formulation of a hypothesis: The key success factor that ensures operational efficiency, brand differentiation and unique organisational culture is a professional approach to business based on humanistic values.

Słowa kluczowe: odpowiedzialność; przedsiębiorstwo; wartości; współpraca

Keywords: cooperation; enterprise; responsibility; values

Otrzymano: 13 lipca 2021

Received: 13 July 2021

Zaakceptowano: 24 września 2021

Accepted: 24 September 2021

Sugerowana cytacja / Suggested citation:

Kowalska, K. (2021). Źródła sukcesu firmy ASTOR na polskim rynku. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, 35(4), 83–96. doi: <https://doi.org/10.24917/20801653.354.5>

WSTĘP

Silna konkurencja na rynku, nadmiar informacji i trudność przechwycenia i utrzymania w tych warunkach uwagi klienta, uzasadnia pytanie o realne źródła przewagi konkurencyjnej współczesnego przedsiębiorstwa. Odnosząc się do tego pytania, Robert Kozielski, ceniony specjalista z zakresu marketingu, podkreśla znaczenie kompetencji przedsiębiorstwa i zmian rynkowych jako realnych szans osiągnięcia przez firmy sukcesu na rynku.

Wspomniane zmiany rynkowe dokonują się w wyniku różnych procesów i zjawisk. Wynikają również z trendów i rozwiązań o charakterze politycznym, gospodarczym i społecznym, będących nierzadko odpowiedzią na występujące problemy w gospodarce.

Zmiany rynku stwarzają okazje do poszukiwania innowacji, przyczyniają się do rozwoju firm. Umiejętność odczytu tych okazji i trafnej odpowiedzi na nie, a nawet wyprzedzania pewnych zmian na rynku, zależy od kompetencji firm.

Kompetencje te powinny bazować na interdyscyplinarności, profesjonalizmie, autentyczności i zdolności empatii rynku (Kozielski, 2017). Tak budowane kompetencje stanowią skuteczną bazę dla rozwoju firmy, rozumianego jako osiąganie zysków w długim okresie poprzez rozwiązywanie problemów klientów lepiej niż robią to konkurenci (Kozielski, 2017).

Celem niniejszego artykułu jest identyfikacja źródeł sukcesu firmy ASTOR na polskim rynku. Tak określony cel pozwolił na sformułowanie hipotezy: kluczowym czynnikiem sukcesu, zapewniającym sprawność operacyjną, wyróżnialność marki i unikalność kultury organizacyjnej jest profesjonalne podejście do przedmiotu działalności w oparciu o wartości humanistyczne.

W artykule wykorzystano metodę opisową z wykorzystaniem analizy literatury i danych zastanych oraz połączenie metody sondażu diagnostycznego i metody analizy obserwacji indywidualnych przypadków przy wykorzystaniu kwestionariusza wywiadu pogłębianego.

NOWY PARADYGMAT PODEJŚCIA DO BIZNESU

Szereg zmian i problemów globalnych, głównie o znaczeniu ekologicznym, wymusza konieczność szerszego spojrzenia na procesy społeczno-gospodarcze, odejścia od wąsko rozumianych modeli funkcjonowania podmiotów rynkowych. Powoduje to zmianę polityki Unii Europejskiej i wielu państw – odejście od linearnego modelu gospodarki rynkowej i stworzenia rynku dla nowej, niskoemisyjnej, bardziej konkurencyjnej gospodarki cyrkularnej.

Nowe uwarunkowania biznesowe wynikające ze zmiany optyki i prawideł działania poszczególnych państw, ich gospodarek, wywołują szereg ściśle ukierunkowanych interakcji międzysektorowych (np. sektora publicznego i prywatnego), które mają również przełożenie na relacje wewnątrzsektorowe (np. B2B) i wielosektorowe.

Dla przykładu, sektor publiczny, jako ośrodek kreacji polityk publicznych, zamawiając dobra lub usługi na rynkach, wpływa na wybór biznesowych modeli rozwoju,

w tym na standardy umów współpracujących ze sobą przedsiębiorstw. Te interakcje pozostawiają również ślad w obszarze zachowań konsumenckich i wzmocnienia ich pozycji relacyjnej na rynku.

Głównym motorem zmian rynkowych są również (lub przede wszystkim) technologie, których zastosowanie oznacza złożoność procesów, dynamiczną turbulentność otoczenia. W literaturze przedmiotu określa się, że warunki biznesu charakteryzują dziś cztery główne cechy: nieprzewidywalność, niestabilność (mobilność), nieograniczoność (dostępność), niezależność (wolność wyboru) (Kozielski, 2017).

Wszystkie te cechy w dużej mierze wynikają ze zmian technologicznych wywołujących konsekwencje w różnych obszarach funkcjonowania rynku. Kształtują realia biznesowe, w których niepewność jutra, słabsze (w pewnym sensie) powiązanie firm i klientów z danym rynkiem i rosnący wpływ i dominacja klienta (dostęp do różnych kanałów sprzedaży, informacji pozwalającej optymalizować zakup i weryfikację autentyczności dostawcy) wymagają przeorientowania sposobu myślenia i działania w biznesie. Procesy dostosowawcze i zdolność przewidywania przyszłości, uznaje się za warunki przetrwania na dzisiejszym rynku (Kozielski, 2017).

Zdaniem Kozielskiego, ze względu na wspomniane uwarunkowania (zmiennosć otoczenia), obowiązują dzisiaj odmienne od tradycyjnych metody budowania biznesu. Priorytetowe przestały być: struktura, plan, skala czy funkcje w organizacji. Powstał nowy paradygmat, który autor nazywa architekturą czterolistnej koniczyny. Paradygmat ten opiera się na czterech zasadniczych elementach (Kozielski, 2017):

- *możliwości biznesowe* – firmy osiągają przewagę dzięki umiejętności identyfikacji możliwości biznesowych i podjęciu ryzyka ich wykorzystania (tzw. okno możliwości biznesowych). Te możliwości to obszary rynku zyskowne dziś i/lub w przyszłości. Jest to luka powstała w wyniku postępujących zmian rynkowych. Zidentyfikowane możliwości mogą prowadzić do mniej lub bardziej innowacyjnych przeobrażeń w produkcji, budowania nowych rynków, a nawet zmiany sposobów prowadzenia biznesu;
- *koncept i model biznesowy* – odnoszą sukces te organizacje, które mają zdolność budowy innowacyjnych konceptów i modeli biznesowych na podstawie zidentyfikowanych szans rynkowych. Kluczowy jest pomysł – identyfikacja potencjalnych klientów, określenie wartości, dla których klienci będą skłonni korzystać z oferty firmy i wybór skutecznych sposobów wyróżniania się na rynku;
- *sprawność operacyjna* – firmy z przewagą posiadają potencjał, by efektywnie realizować koncept i model biznesowy. Konieczna jest zatem umiejętność efektywnej realizacji przyjętego planu, jak również dynamicznej reakcji na zmianę rynkową. Fundamentem sprawnej organizacji jest **współpraca, odpowiedzialność i zaangażowanie**. To kluczowe umiejętności zwiększające szanse sukcesu firmy na rynku;
- *kultura organizacyjna i silne przywództwo* – szanse na rozwój w długim okresie daje eksperymentowanie w miejsce testowania, innowacyjność zamiast naśladownictwa. Żeby to realizować, potrzebny jest lider zdolny wykształcić godnych następców, budujący niezwykłą, trudną do kopiowania kulturę organizacyjną, klimat i podzielane przez członków organizacji wartości, w tym wartości etyczne.

Realizacja nowego paradygmatu na rynku wymaga wnikliwego spojrzenia na realia konkurencji i kluczowe źródła przewagi konkurencyjnej współczesnego przedsiębiorstwa.

W literaturze przedmiotu istnieje zgodność co do podstawowego znaczenia przewagi konkurencyjnej dla funkcjonowania, przetrwania i rozwoju przedsiębiorstwa na rynku. Porter określił to przekonanie słowami: „Przewaga konkurencyjna jest duszą wyników firm na konkurencyjnych rynkach” (za: Stankiewicz, 2002: 103).

Wśród wielu definicji tego kluczowego zagadnienia warto przytoczyć ujęcie Stankiewicza, który przewagę konkurencyjną rozumie jako „zdolność do takiego wykorzystania potencjału konkurencyjności, jakie umożliwia na tyle efektywne generowanie atrakcyjnej oferty rynkowej i skutecznych instrumentów konkurencyjności, że zapewnia to powstanie wartości dodanej” (Stankiewicz, 2002: 172). Z kolei potencjał konkurencyjny definiowany jest jako „ogół zasobów materialnych i niematerialnych, niezbędnych do tego, aby przedsiębiorstwo mogło funkcjonować na rynkowej arenie konkurencyjności” (Stankiewicz, 2002: 93). Inaczej mówiąc „potencjałem konkurencyjności są te zasoby, którymi przedsiębiorstwo powinno dysponować, aby móc wykorzystać je do budowania, utrzymania i umacniania swojej konkurencyjności” (Stankiewicz, 2002: 103).

W literaturze przedmiotu podkreśla się, że to właśnie zasoby, a szczególnie kompetencje przedsiębiorstwa – i ich ciągły rozwój – są praktycznym warunkiem realizacji nowego paradygmatu na rynku (Kozielski, 2017).

Kompetencje są specyficzną i kluczową cechą przedsiębiorstwa i zatrudnionych w nim ludzi, w skład których wchodzi wiedza (w tym m.in. znajomość spraw związanych z uwarunkowaniami biznesu, *know-how*, technologie, metody i techniki konceptualizacji), doświadczenia ludzi i całego przedsiębiorstwa (w tym doświadczenia powstające na skutek różnych projektów konkurencyjnych) i szeroko ujmowane zdolności (Stankiewicz, 2002). Te ostatnie, rozumiane jako umiejętność postępowania właściwego dla danej sytuacji (w tym zdolność do uczenia się), umiejętność przyjmowania odpowiednich do przedmiotu działania horyzontów myślenia, zdolności przywódcze kadry menedżerskiej, zdolność strategicznego myślenia, a ostatecznie zdolności osobowościowe (w tym kreatywność, wyobraźnia i intuicja) (Stankiewicz, 2002), są zdaniem wielu specjalistów kluczowe w osiągnięciu sukcesu firmy na rynku.

Wspominany już wcześniej Kozielski podkreśla, że w dzisiejszych i przyszłych uwarunkowaniach rynkowych, ogromne znaczenie ma właśnie empatia rynkowa i zdolność budowania relacji, interdyscyplinarnego i spójnego spojrzenia na rynek, komunikacji, przede wszystkim umiejętność tworzenia treści i znajomości technologii, głównie algorytmów i procesów wykorzystywanych przez technologię. Podkreśla również, że umiejętność przystosowania się i zdolność przewidywania przyszłości jest wpisane i nieodzowne dla osiągnięcia sukcesu na rynku (Kozielski, 2017).

Rozwój tych kompetencji daje podstawy do ukształtowania innego, równie ważnego zasobu (niematerialnego) – relacji wewnątrz organizacji i z interesariuszami zewnętrznymi (Klimas, Czakon, 2010).

Najbardziej efektywną formą relacji są relacje oparte na kulturze zaufania. Potencjał kultury zaufania w znacznym stopniu zależy od sposobu zarządzania przedsiębiorstwem i jego siecią powiązań (relacjami) z innymi podmiotami, m.in. od strategii, struktury organizacyjnej, modelu zarządzania zasobami ludzkimi, motywacji i kultury organizacyjnej (Aluchna, 2017; Kowalska, 2021). Na wszystkich tych poziomach czynnik zaufania odgrywa kluczową rolę, uwalnia potencjał i eliminuje bariery efektywnego działania.

Punktem wyjścia w procesie budowania zaufania w relacjach sieciowych (dominujących w dzisiejszych realiach biznesowych) jest tworzenie zaufania wewnątrz danego przedsiębiorstwa. Budowanie zaufania w stosunku do pracowników, to podstawowy warunek utrwalania pozytywnych postaw w organizacji i na zewnątrz – w stosunku do pozostałych interesariuszy. Postawy te (kolejny ważny zasób niematerialny) są emanacją istniejącej w przedsiębiorstwie kultury organizacyjnej. Uwidaczniają się m.in. w nastawieniach do innowacji, do klientów, skłonnościach do ryzyka, wartościach, normach i zachowaniach (np. w zaangażowaniu i aktywności lub ich braku) (Stankiewicz, 2002).

Z racji rozbudowanych łańcuchów dostaw (nie tylko międzynarodowych korporacji), nastawienie na efektywne powiązania biznesowe oparte o czynnik zaufania (przede wszystkim w odniesieniu do kluczowych kontrahentów i klientów), ma fundamentalne znaczenie dla sprawności operacyjnej.

Podstawą zaufania opartego na identyfikacji (najwyższy poziomu zaufania) jest długotrwała, ścisła współpraca oparta na ciągłym dialogu, zorientowana na wspólne cele, normy i wartości (Kwiatkowski, 2000). W takich warunkach powiązania sieciowe umożliwiają osiągnięcie przewagi relacyjnej, sprzyjają powstawaniu innowacji, elastyczności i szybkości działania. Wysoki poziom zaufania podmiotów w układzie sieciowym eliminuje oportunizm, uruchamia twórcze myślenie, redukuje ryzyko działania usprawniając i intensyfikując tym samym wymianę wiedzy, wrażliwych informacji i doświadczeń.

Budowanie tego rodzaju relacji wymaga określonego podejścia mentalnego (dalekiego od kalkulacji „wygrana–przegrana”) i skutecznego wdrażania podejścia partnerskiego.

Podejście partnerskie, dużo bardziej efektywne od transakcyjnego, wymaga odejścia od prostego myślenia „siłowego” w stronę nowego paradygmatu „wygrana–wygrana” (*win-win*). W relacyjnym modelu (koncepcja Vested) partnerzy współpracują ze sobą na zasadzie wzajemnego zaufania, wsparcia i uczciwości. Istotnym elementem w takim podejściu jest proces budowania relacji, negocjowania nie tylko warunków umowy, ale również negocjowanie relacji między obiema stronami transakcji. Jest to proces daleki od tzw. mikrozarządzania partnerem biznesowym (Polak, 2016).

Jak podkreśla Kozielski, firmy, które chcą budować silną i odporną na zmiany markę, muszą być świadome znaczenia spójności i autentyczności w kluczowych ideach i efektach działania (Kozielski, 2017). Podstawą tej spójności jest właśnie budowanie relacji z interesariuszami firmy w optyce konsekwentnie kształtowanej reputacji (ważny przejaw omawianych relacji). Opinie otoczenia o przedsiębiorstwie i jego produktach przybierają postać nieformalną (np. uznania marki) i/lub formalną (np. nadania przedsiębiorstwu określonych certyfikatów jakości) (Stankiewicz, 2002). W praktyce mogą procentować zaufaniem, innowacyjnością i chęcią działania na rzecz wspólnie określonych celów.

Inną ważną kwestią jest fakt, iż marki mają do odegrania swoją rolę społeczną. Jak podkreśla się w literaturze przedmiotu, społeczna rola marki wiąże się z odpowiedzialnością (Buglewicz, 2017; Kozielski, 2017). Jest to dodatkowy obszar, który wymaga autentycznych relacji, empatii i umiejętności wielostronnego spojrzenia na relacje i zjawiska rynkowe. W praktyce ten obszar określa się społeczną odpowiedzialnością biznesu (CSR – Corporate Social Responsibility).

Pojęcie CSR wciąż ewoluuje. Można jednak zdefiniować je jako „świadome działanie podjęte w danej organizacji, inspirowane rezultatami dialogu społecznego

i nakierowane na tworzenie społecznie istotnych wartości odpowiadającym oczekiwaniom interesariuszy” (Rojek-Nowosielska, 2017: 82).

Eksperti w zakresie CSR zgodnie podkreślają, że uwzględnianie w decyzjach szeroko rozumianych skutków oddziaływania firmy na otoczenie wynika z konieczności dostosowania się do realiów konkurencji na rynku. Coraz większe znaczenie ma bowiem minimalizowanie ryzyka reputacyjnego uzyskiwane poprzez kształtowanie takich rodzajów interakcji i powiązań w firmie i z otoczeniem, które redukują ryzyko błędów, nadużyć, oportunistów, nielojalności i zbędnych kosztów transakcyjnych na rzecz wypracowywania wartości korzystnych dla wszystkich stron w biznesie. Wynikiem takiego podejścia jest często realizacja nieoczywistych projektów innowacyjnych, kreowanie okoliczności, które mogą sprzyjać tzw. *serendipity*, czyli czegoś, co jest wartościowe w biznesie i staje się przyczyną sukcesu (Kozielski, 2017).

Kozielski w tym kontekście zauważa, że firmy, które osiągają sukces „nie prowadzą już badania rynku, ale odkrywają *insighty* klienta. Nie produkują towarów, ale kreują obustronne wartości – dla klientów i organizacji. Nie budują struktur, funkcji, stanowisk, ale dbają o skuteczność, efektywność, wydajność. Nie przymuszają do pracy, a inspirową, wspierają w rozwoju” (Kozielski, 2017: 185).

CHARAKTERYSTYKA DZIAŁANIA FIRMY ASTOR NA RYNKU

Grupa ASTOR Sp. z o.o. spółka komandytowa, to firma, która w Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD) jest sklasyfikowana jako: Pozostała działalność usługowa w zakresie technologii informatycznych i komputerowych. To firma z polskim kapitałem – marka technologiczna konsekwentnie budowana od ponad trzydziestu lat. Na polskim rynku jest jednym z liderów wśród dostawców rozwiązań z zakresu automatyzacji, robotyzacji i cyfryzacji procesów produkcyjnych.

ASTOR (ASTOR to skrót: Automatyka, Sterowanie, Transmisja, Oprogramowanie, Robotyka) powstała w 1987 roku. Jej liderem, a zarazem prezesem firmy jest Stefan Życzkowski. Firma wielokrotnie nagradzana i wyróżniana, w ostatnich latach to m.in. nagroda dla najlepszego dystrybutora produktów Emerson Industrial Automation & Controls w Europie w roku 2018 – Distinguished multi year performance; nagroda Produkt Roku 2018 za kontroler PAC Systems CPE400 w kategorii sterowniki PLC i kontrolery PA (organizator konkursu: Control Engineering); nagroda firmy doradczej Frost & Sullivan Polish Industrial Automation Customer Value Leadership Award, za osiągnięcie pozycji lidera jakości polskiej automatyki przemysłowej; ASTOR – Lider Polskiego Biznesu 2015 (organizator: Business Centre Club).

Firma ASTOR zatrudnia ponad 150 osób, ma w Polsce siedem lokalnych oddziałów handlowych. W branży, którą reprezentuje (i nie tylko), wyróżnia się specyficznym podejściem do zarządzania organizacją, które opiera się na wartościach humanistycznych (wartościach przysługujących człowiekowi i prawach z nimi związanych) i ich deklarowanym respektowaniem we wszystkich obszarach prowadzenia biznesu.

To model zarządzania oparty na wartościach. To przekonanie o podstawowej roli wartości w zarządzaniu firmą, świadomość ich wpływu na zachowania w organizacji, wyznaczanie kierunków działań i scalanie jej kluczowych elementów.

W praktyce to sposób zarządzania, który opiera się na założeniu, że zyski i rozwój firmy zależą od silnej bazy kapitału ludzkiego. Kapitał ludzki to oczywiście:

wykształcenie, kwalifikacje zawodowe, moralność, rozwinięte talenty, zdrowie, a zatem integralny rozwój człowieka.

Przyjęcie takiej optyki znajduje odzwierciedlenie w jej motcie: „Gdzie technologia spotyka człowieka”. W praktyce ma to oznaczać przyjęcie takiego kierunku działania, by w procesie automatyzacji i robotyzacji priorytetem był właśnie człowiek. Głównym punktem odniesienia w działaniu firmy w założeniu powinno być zatem autentyczne dbanie o rozwijanie kompetencji pracowników, klientów i partnerów biznesowych – strategicznych interesariuszy firmy (ASTOR, 2019, 2020).

Dla wielu praktyków biznesu, zagadnienie wartości w procesie zarządzania może wydawać się „zbyt miękkie”. Dla kadry kierującej firmą ASTOR, to od lat rozwijana koncepcja prowadzenia biznesu (wyraźnie i konsekwentnie podkreślana i opisywana w dokumentach strategicznych firmy, wywiadach prasowych, konferencjach akademickich) opierająca się na założeniu, że w biznesie wartości stanowią fundament skutecznego działania i przetrwania organizacji na coraz bardziej wymagającym rynku. Kluczową kwestią jest tutaj szerokie spojrzenie na wartości w organizacji – uwzględnienie zarówno wartości ekonomicznych, jak i społecznych i etycznych, następnie zapewnienie akceptacji określonych wartości organizacyjnych wewnątrz i na zewnątrz organizacji. Wymaga to jednak autentycznego i praktycznego odniesienia do obranych wartości, szczególnie tych związanych z integralnym rozwojem człowieka.

Istniejąca współzależność pomiędzy wartościami społecznymi, etycznymi a ekonomicznymi daje podstawy do generowania planowanych zysków, ponieważ ukierunkowanie na wartości humanistyczne motywuje (rodzi naturalną, wewnętrzną zachętę) do przekraczania barier rozwoju, rodzi zaufanie i pozytywny rodzaj zobowiązania (oparty na woli, nie przymusie) do uczciwych praktyk i budowania wspólnych wartości w biznesie (ASTOR 2019, 2020; Mazurek, 2001; Szwajca, 2016).

W literaturze przedmiotu taki rodzaj myślenia i działania określa się mianem przedsiębiorczości intelektualnej. Lider charakteryzujący się tym rodzajem przedsiębiorczości charakteryzuje się pewnymi kompetencjami (połączeniem wiedzy i umiejętności), ma dużą kulturę umysłową, szczególną umiejętność gromadzenia wiedzy i jej przetwarzania, przewidywania pewnych zjawisk, jak również kształtowania rzeczywistości z uwzględnieniem najważniejszych zmian i wyzwań społecznych (Wyrzykowska, 2012).

Pojęcie przedsiębiorczości intelektualnej związane jest z koncepcją przywództwa transformacyjnego. Joanne Ciulla, założycielka interdyscyplinarnej szkoły przywództwa na świecie, zwraca uwagę, że zarówno przywódcy, jak i zwolennicy (uczestnicy systemu) mają obowiązek ciągłej poprawy systemów społecznych, opierając się na wspólnych wartościach. Przywódca i zwolennik jest nośnikiem określonych wartości (Wyrzykowska, 2012). Dzielenie wizji przez określoną liczbę osób zakłada społeczną relację opartą na współpracy, ukierunkowaną na zmianę przynoszącą określone korzyści. Istotna jest w tym kontekście umiejętność budowania „etycznego kapitału interesariuszy”, który jest niematerialnym zasobem wzrastającym w miarę upływu czasu. Poziom tego kapitału jest wyznaczony przez gotowość interesariuszy do ciągłego wspierania działań firmy (Wyrzykowska, 2012).

Wspólne określenie wizji przez różnych interesariuszy ASTOR, współdzielenie tej wizji i budowanie kompetencji przedsiębiorstwa w oparciu o trwałe i dobre relacje z podmiotami otoczenia, stanowi wyznacznik działalności firmy. Widoczne jest w tym

aspekcie szerokie spojrzenie na kwestie społeczno-gospodarcze i świadoma refleksja etyczna w procesie zarządzania firmą (tabela 1).

Tabela 1. Podstawowe założenia strategiczne ASTOR zawarte w dokumentach firmy

Kategorie zarządzania	Treść	Uszczegółowienie
Wizja ASTOR 2030	Odpowiedzialnie i humanistycznie prowadzimy do przemysłu przyszłości.	Odpowiedzialnie: wygrana win-win, rzetelność, racjonalność biznesowa, partnerska współpraca, doprowadzanie spraw do końca. Humanistycznie: dbanie o dobro człowieka, poszukiwanie sensu, dbałość o samorealizację, ukierunkowanie na rozwój inżynierów – Inżynier 4.0, zarządzanie w oparciu o współudział i współwłasność. Prowadzimy: ASTOR wiodąca polska firma, pomoc w wygrywaniu, współpraca, prowadzenie szkoleń i inspirowanie, wyznaczanie trendów. Przemysł przyszłości: Przemysł 4.0, automatyzacja, robotyzacja, cyfrowa transformacja fabryk.
Misja ASTOR	Chcemy razem, z pasją i zaangażowaniem, unowocześniać przemysł. Wspieramy w rozwoju ludzi, z którymi współpracujemy.	Interdyscyplinarny rozwój kompetencji i sprawności operacyjnej.
Wartości	Wyznacznik, trzon działalności.	Harmonia życia rodzinnego i zawodowego. Wzajemna pomoc i wsparcie: współpraca w zespole i docenienie innych, podejście win-win, szacunek do siebie nawzajem, do partnerów i klientów. Wolność i odpowiedzialność: lojalność, zaangażowanie, rzetelność.
Cel nadrzędny	Dynamiczny rozwój firmy uzyskany poprzez koncentrację na powtarzalnej sprzedaży, wzrost zwinności organizacji, wspieranie pracowników na każdym etapie rozwoju oraz usprawnianie narzędzi IT wspierających obsługę klientów.	Sprzedaż traktowana jest jako rodzaj relacji budowanej na zaangażowaniu i trosce o sukces klienta. Sukces klienta i pozostałych interesariuszy (wewnętrznych i zewnętrznych) przekłada się na przewagę konkurencyjną firmy na rynku.
Sprawność operacyjna	Celem jest rozwój zwinności (szybkości i elastyczności) organizacji poprzez optymalizację procesów wewnętrznych i usprawnienie narzędzi IT bezpośrednio wspierających sprzedaż.	- codzienny bohater (wizja przekuta w działania dnia codziennego); - synergia strategii i sprawności operacyjnej (elastyczność, innowacyjność, eksperymenty, zmiany), - projekty kontra hierarchia zarządzania (burzenie silosów organizacyjnych), - efektywność decyzyjna (dokąd mnie to zaprowadzi?), - pomiar, czyli widzieć, wiedzieć, rozumieć (efektywność działania, efekty działań rynkowych).

Kultura organizacyjna	Celem jest wspieranie pracowników na każdym etapie rozwoju zawodowego oraz zwiększenie ich motywacji.	– zapewnienie przestrzeni do dzielenia się wiedzą i do eksperymentowania, – nauka celebrowania sukcesów, – dostrzeganie i docenianie mocnych stron, – wypracowanie nawyku dzielenia się wiedzą.
Lider	Przewodniczy inspiruje, wychowuje liderów.	– patrzy całościowo, dostrzega kompletny obraz, – odnajduje i pokonuje bariery w rozwoju firmy, – doskonali działanie firmy, – dąży do rozwoju firmy, – patrzy strategicznie, – w decydującym stopniu wpływa na charakter kultury organizacyjnej (normy, zasady, wartości).
Organizacja	Fabryka liderów.	Kultura organizacyjna – niewidzialna siła i prawdziwa moc. Kultura sukcesu – ma własny, wyjątkowy charakter, powinna być prawdziwa, opierać się na normach i zachowaniach, które są jej zobrazowaniem. Integruje koncept i model ze strategią i sprawnością, uczy i wychowuje liderów. Kultura organizacji uczącej się – uczenie się rynku, zdolność szybkiego rozpoznawania, przewidywania zmian i adaptacji do nich. Wyciąganie wniosków, doskonalenie i ciągła zmiana.

Źródło: opracowanie własne na podstawie (ASTOR, 2019, 2020)

Klientami firmy ASTOR są: integratorzy automatyki, producenci maszyn i urządzeń, firmy produkcyjne, uczelnie i szkoły, jak również projektanci (ASTOR, 2019, 2020).

Firma ASTOR jest liderem w zakresie propagowania idei Przemysłu 4.0 (tzw. czwartej rewolucji przemysłowej) w Polsce. Poprzez liczne warsztaty wspiera klientów w budowaniu map drogowych do Przemysłu 4.0 – w tym celu powstała Akademia Przemysłu 4.0. Stanowi ona odpowiedź na realne potrzeby menedżerów i inżynierów, którzy w dobie transformacji cyfrowej poszukują wiedzy i kompetencji na styku wielu obszarów. Firma ASTOR, w kooperacji z partnerami, stworzyła sfery nauki, kompleksowy program rozwoju kompetencji pracowników w obszarze Przemysłu 4.0.

Firma, kładąc ogromny nacisk na realizację projektu Inżynier 4.0, przygotowała program kompetencji Inżynier 4.0, któremu towarzyszy rozbudowana oferta szkoleń i usług doradczych.

Mając na uwadze fakt, iż temat innowacyjności i technologii jest dla przeciętnego Polaka nadal obszarem trudnym i zarezerwowanym dla wąskiej grupy społecznej, zarząd ASTOR zdecydował się zwalczać ten problem poprzez otwarcie ASTOR Innovation Room (AIR) – interaktywnej wystawy robotyki i technologii IT w krakowskiej siedzibie firmy.

Jest to unikalne na skalę europejską miejsce, gdzie z technologią może spotkać się tak profesjonalista, jak i przechodzień.

W praktyce to interaktywna wystawa robotyki i technologii IT, gdzie prezentowane są procesy produkcyjne spawania, paletyzacji i pakowania, wykonywane przez roboty. To miejsce, w którym działają nowoczesne systemy produkcyjne oparte na robotach Kawasaki i Epson, nadzorowane przez sterowniki GE Intelligent Platforms oraz oprogramowanie SCADA i MES firmy Wonderware.

To również miejsce, gdzie firmy produkcyjne mogą nie tylko zaobserwować zautomatyzowaną produkcję, ale również bez dodatkowych kosztów wykonać testy robotyzacji procesów zachodzących w ich zakładach (ASTOR, 2019, 2020).

W ASTOR Innovation Room Akademia ASTOR prowadzone są również szkolenia z zakresu robotów przemysłowych.

Projekt ten to również, poza skuteczną formą promocji marki na rynku, próba dotarcia do szkół, przedsiębiorców z informacją, że technologia może wspierać i ułatwiać codzienne życie (firma zachęca na swojej stronie internetowej i w przekazach medialnych, do umówienia bezpłatnej wizyty w AIR). Można powiedzieć, że jest to miejsce do zaszczepiania pasji do innowacji wśród najmłodszych i młodzieży (ASTOR, 2019, 2020).

Odpowiedzialność firmy (szerszy i etyczny kontekst postrzegania rzeczywistości i biznesu) to liczne działania charytatywne realizowane przez ASTOR. ASTOR od lat współdziała z organizacjami non-profit, wspiera akcje charytatywne; pomoc kieruje zwłaszcza do dzieci. Corocznie, 2% zysku wypracowanego w poprzednim roku firma przeznaczą na cele charytatywne. Jednym z ważniejszych projektów charytatywnych firmy jest znana akcja: Szlachetna Paczka.

Z kolei w zakresie edukacji przyszłej kadry inżynierskiej firma ASTOR współpracuje z największymi w Polsce technicznymi uczelniami wyższymi, tworząc pomost między środowiskiem naukowym, studentami oraz biznesem. Co istotne, ASTOR wspiera uczelnie i szkoły techniczne w tworzeniu stanowisk laboratoryjnych. Dodatkowo firma brała udział w programach praktyk studenckich (Cień Menadżera) i corocznie przyjmuje studentów na praktyki w swoich biurach w całej Polsce (ASTOR, 2019, 2020).

Odpowiedzialne podejście firmy ASTOR do biznesu to również polityka środowiskowa, realizowana poprzez minimalizowanie negatywnego wpływu na otoczenie w ramach zrównoważonego zarządzania biurem, flotą samochodową oraz ograniczania i zagospodarowania wytworzonych odpadów (ASTOR, 2019, 2020).

Środowiskowe działania ASTOR to przede wszystkim: ograniczenie obiegu papierowej dokumentacji poprzez zastąpienie jej wersjami elektronicznymi; stała współpraca z firmami recyklingowymi odbierającymi od firmy makulaturę, opakowania styropianowe, i elektrośmieci; pakowanie towaru w opakowania wyłącznie kartonowe, które mogą być ponownie wykorzystane bądź bardzo łatwo zutyliczowane lub przetworzone; wspieranie akcji lokalnych, jak inicjatywę zbierania plastikowych nakrętek, zużytych tonerów (dochód z ich sprzedaży firma przekazuje na leczenie i rehabilitację osób niepełnosprawnych); wdrażanie rozwiązań ułatwiających pracę zdalną, np. aplikacja Mobilny Pracownik – rozpoczęte kilka lat przed pandemią COVID-19 (ASTOR, 2016, 2017, 2018, 2019, 2020).

Dodatkowo, firma realizuje omawianą politykę poprzez wybór partnerów do współpracy w oparciu o kryterium środowiskowe (firmy przyjazne środowisku oraz takie, które stosują politykę środowiskową), zwiększanie świadomości ekologicznej pracowników firmy ASTOR, jej klientów i dostawców poprzez komunikację i dedykowane szkolenia w tym zakresie. To również ważne decyzje inwestycyjne, np. związane z flotą samochodową, która w 80% składa się z samochodów spełniających najwyższe w UE normy emisji spalin, co ma odzwierciedlenie zarówno w ekonomice podróżowania, jak i ograniczeniu negatywnego wpływu na środowisko (ASTOR, 2016, 2017, 2018, 2019, 2020).

Biorąc pod uwagę fakt, że gospodarka o obiegu zamkniętym (GOZ, *circular economy*) to w praktyce wszystkie działania, które prowadzą do redukcji, ponownego wykorzystania i przetworzenia materiałów w procesach produkcji, dystrybucji i konsumpcji (Geisendorf, Pietrulla, 2018; Horbach, Rammer, 2019; Korsunova, Horn, Vainio, 2021), można wyciągnąć wniosek, że działania firmy ASTOR mocno wpisują się w założenia GOZ.

Jak już wcześniej wspomniano, polityka odpowiedzialności omawianej firmy bazuje na wartościach, kulturze organizacyjnej i ukształtowanych postawach pracowników. Jest konsekwencją przyjętej optyki myślenia i działania w biznesie. Wdrażana polityka odpowiedzialności buduje pozytywny wizerunek firmy na rynku, widoczny zarówno w opiniach ankietowanych przez firmę ASTOR interesariuszy (np.: „Sprzedawca ASTOR to inżynier-doradca, a nie akwizytor”; „Nie zostawiają z problemem”; „Zawsze otwarci i szczerzy. Można im zaufać”), jak i w decyzjach rynkowych klientów i partnerów firmy (ASTOR, 2019, 2020).

Można przypuszczać, że polityka odpowiedzialności jest również początkiem tzw. innowacji otwartych, w których klienci i partnerzy biznesowi, w atmosferze zaufania i otwartości, naprowadzają (mniej lub bardziej świadomie) pracowników ASTOR na rozwiązania, które przekładają się na sukces firmy. Relacje uczciwe, w podejściu *win-win*, ułatwiają identyfikację istniejących możliwości biznesowych.

ZAKOŃCZENIE

Analiza podstawowych założeń strategicznych firmy ASTOR (w oparciu o udostępnione materiały źródłowe firmy) i pogłębiony wywiad przeprowadzony z Renatą Poredą, manager ds. komunikacji marketingowej i PR firmy ASTOR, pozwala wyciągnąć wniosek, że to, co stanowi źródło sukcesu firmy na rynku, to unikalna kultura organizacyjna i konsekwentnie rozwijane kompetencje firmy. To autentyczne bazowanie na wartościach, takich jak podejście *win-win*, wartości rodzinne, wzajemna pomoc, odpowiedzialność, współpraca w zespole i docenianie różnic, szacunek dla siebie nawzajem, klientów, dostawców, harmonia życia zawodowego i rodzinnego. To również ukierunkowanie pracy i współpracy na budowanie silnej i odpowiedzialnej marki. Marki, która ma stanowić (i w praktyce tak jest oceniana w badaniach ankietowych przez klientów i kooperantów) realną obietnicę sukcesu podmiotów wchodzących w relacje z firmą ASTOR.

Odpowiedzialny, oparty na powszechnie akceptowanych wartościach, sposób myślenia o biznesie, zapoczątkowany i rozwijany przez lidera, a następnie rozwijany przez zarząd i pracowników ASTOR, można uznać za przejaw przedsiębiorczości intelektualnej.

To pewien rodzaj wykorzystania możliwości rynkowych, ale również kształtowania otoczenia (generowania szans) poprzez odpowiedzialne podejście relacyjne do swoich interesariuszy, jak również do kwestii społecznych i środowiskowych.

To przykład świadomego wyboru na rzecz etyki aspiracji (kreatywne budowanie świadomości etycznej, etyczne przywództwo), w odróżnieniu od bazowania jedynie na tzw. etyce obowiązku (unikania problemów).

Ukierunkowanie na etykę inspiracji lidera ASTOR i zarządzających firmą, w praktyce przyjęcie optyki CSR w biznesie, wydaje się być podstawą sprawności operacyjnej przedsiębiorstwa, ponieważ stwarza warunki do rozwoju współpracy, zaufania,

otwartości i elastyczności działania. CSR bowiem otwiera drogę do różnego rodzaju pomysłów, innowacji zarówno o charakterze produktowym, jak i procesowym.

Odpowiedzialne podejście w firmie ASTOR, oparte o kluczowe dla interesariuszy wartości, tworzy specyficzny klimat; rodzi chęć zaangażowania i działania na rzecz efektywnej współpracy.

Wiele lat temu, w omawianym kontekście, ekspert ds. zarządzania, Peter Drucker, stwierdził, że najwydajniejsza jest praca ochotnika, a najmniej wydajna jest praca niewolnika (Kwiatkowski, 2000). Tą myśl można dostrzec w podstawowych założeniach i praktykach działania omawianej firmy.

Przywołany w artykule projekt ASTOR Innovation Room (AIR), przynoszący codzienne korzyści firmie i jej interesariuszom, to właśnie efekt pasji i zaangażowania pracowników i kontrahentów, którzy pracując zespołowo wzajemnie się inspirują i edukują (ASTOR, 2019, 2020). Jak podkreślają zarządzający firmą, „biznesu nie da się prowadzić w pojedynkę. Wzajemne oddziaływanie i współpraca różnych grup to klucz do rozwoju, wzrostu, a tym samym szukania nowych możliwości biznesowych” (ASTOR, 2019, 2020).

Należy również podkreślić, że odpowiedzialne podejście nastawione na kształtowanie trwałych i etycznych relacji z interesariuszami firmy, to w praktyce najtrudniejsze (a często niemożliwe) do skopiowania źródła sukcesu firmy na rynku. Takie relacje składają się na unikalną kulturę organizacyjną firmy, elastyczność (szybkość reakcji na zmieniające się otoczenie) i łatwość mobilizowania odbiorców do budowania wspólnych wartości.

Odpowiedzialność firmy (szerszy i etyczny kontekst postrzegania rzeczywistości i biznesu) to wybór relacji *win-win* w relacji B2B (między przedsiębiorstwami), nastawienie na wsparcie i rozwój klientów, odpowiedzialny dobór dostawców i partnerów, a przede wszystkim dobór pracowników ASTOR o ściśle wymaganych kwalifikacjach i umiejętnościach związanych z działalnością i wrażliwością na rynek (np. wśród pracowników ASTOR jest wielu pasjonatów przyrody i propagatorów ekologicznego sposobu życia, którym bliska jest dbałość o środowisko).

Przekłada się to na tzw. empatię rynkową i zdolność wyczucia rynku, które pozwalają działać firmie zgodnie z oczekiwaniami jej najważniejszych interesariuszy.

Zastosowanie partnerskiej koncepcji współpracy przez firmę ASTOR, opartej na zaufaniu, transparentności i wymianie informacji, ostatecznie podnosi konkurencyjność całego łańcucha dostaw, który w dużym stopniu zależy od charakteru relacji, jakie łączą podmioty wchodzące w jego skład.

Wydaje się, że firma ASTOR spełnia kryteria sukcesu określone przez specjalistów – technologia, profesjonalizm, analityka, empatia rynkowa, spójność i autentyczność.

Na zakończenie należy pokreślić, że spójność i autentyczność marki w jej odpowiedzialnej społecznie roli, wyklucza stosowanie podwójnych standardów odpowiedzialnego biznesu, charakterystycznych szczególnie dla praktyk międzynarodowych korporacji, ale również wielu mniejszych przedsiębiorstw funkcjonujących na krajowym i zagranicznym rynku (Kowalska, 2012).

Ciągłe nastawienie na rozwój, wieloletnia spójność i konsekwencja w wdrażaniu zasad i idei odpowiedzialności w biznesie (obranej kierunek rozwoju biznesu i jednocześnie brak doniesień medialnych o negatywnych praktykach firmy na rynku) wydają się być ważnym wyróżnikiem i źródłem innowacyjności firmy ASTOR.

Taki model rozwoju firmy, ukierunkowany na tworzenie wartości ekonomicznej, jak i społecznej, ma również kluczowe znaczenie dla reputacji firmy ASTOR na rynku.

Literatura

References

- Aluchna, M. (2017). Społeczna odpowiedzialność biznesu a innowacyjność. W: P. Płoszajski (red.), *Czy społeczna odpowiedzialność firmy wspomaga jej innowacyjność?* Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- ASTOR. (2016–2020). Materiały wewnętrzne firmy.
- Buglewicz, K. (2017). *Społeczna odpowiedzialność biznesu. Nowa wartość konkurencyjna*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Geisendorf, S., Pietrulla, F. (2018). The circular economy and circular economic concepts – a literature analysis and redefinition. *Thunderbird International Business Review*, 60(5), 771–782. doi: 10.1002/tie.21924
- Horbach, J., Rammer, Ch. (2019). Circular economy innovations, growth and employment at the firm level. Empirical evidence from Germany. *Journal of Industrial Ecology*, 24(3), 1–11. doi: 10.1111/jiec.12977
- Klimas, P., Czakon, W. (2010). Relacje z interesariuszami źródłem przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 116, 160–168.
- Korsunova, A., Horn, S., Vainio, A. (2021). Understanding circular economy in everyday life. Perceptions of young adults in the finnish context. *Sustainable Production and Consumption*, 26, 759–769. doi: 10.1016/j.spc.2020.12.038
- Kowalska, K. (2012). *Rozwój polskich sieci detalicznych jako sposób ograniczania siły rynkowej międzynarodowych korporacji handlowych*. Warszawa: Wydawnictwo Difin.
- Kowalska, K. (2021). Biznes społecznie odpowiedzialny jako forma przedsiębiorczości intelektualnej. W: E. Radomska, J. Pach, P. Nowak (red.), *Ekonomia i przedsiębiorczość społeczna*, Warszawa: Wydawnictwo CeDeWu.
- Kozielski, R. (2017). *Biznes nowych możliwości. Czterolistna koniczyna – nowy paradygmat biznesu*. Piaseczno: Wydawnictwo Nieoczywiste.
- Kwiatkowski, S. (2000). *Przedsiębiorczość intelektualna*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Mazurek, F.J. (2001). *Godność osoby ludzkiej podstawą praw człowieka*. Lublin: Redakcja Wydawnictw KUL.
- Polak, P. (2016). Znaczenie relacji partnerskich w zarządzaniu łańcuchem dostaw – zastosowanie koncepcji Vested jako źródło przewagi konkurencyjnej we współczesnym biznesie. W: K. Rutkowski (red.), *Zarządzanie łańcuchem dostaw w XXI wieku. W poszukiwaniu nowych źródeł przewagi konkurencyjnej*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Rojek-Nowosielska, M. (2017). *Społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw. Model–diagnoza–ocena*. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego.
- Stankiewicz, M.J. (2002). *Konkurencyjność przedsiębiorstwa. Budowanie konkurencyjności przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji*. Toruń: Dom Organizatora.
- Szwajca, D. (2016). *Zarządzanie reputacją przedsiębiorstwa*. Warszawa: Wydawnictwo CeDeWu.
- Wyrzykowska, B. (2012). Przedsiębiorczość intelektualna jako kompetencja współczesnego menedżera. *Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie. Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej*, 100, 25–36.

Katarzyna Kowalska, doktor, adiunkt, Uniwersytet Pedagogiczny w Krakowie, Instytut Prawa i Ekonomii, Katedra Ekonomii i Polityki Gospodarczej. Zainteresowania naukowe koncentrują się wokół etyki biznesu, społecznej odpowiedzialności biznesu (CSR), konkurencji przedsiębiorstw, internacjonalizacji przedsiębiorstw, strategii marketingowych, gospodarki cyrkularnej i modeli biznesowych umożliwiających jej wdrażanie. Autorka odbyła staż i prowadziła szkolenia dla Izby Rzemieślniczej Małej i Średniej Przedsiębiorczości w Katowicach. Jest współautorką wielowariantowej oceny lokalizacji wielkopowierzchniowych obiektów handlowych na wybranych rynkach lokalnych w Polsce, a także autorem monografii i artykułów naukowych z zakresu ekonomii.

Katarzyna Kowalska, PhD, assistant professor, Pedagogical University of Krakow, Institute of Law and Economics, Department of Economics and Economic Policy. Her research focuses on business ethics, Corporate Social Responsibility (CSR), corporate competition, internationalisation of enterprises, marketing strategies, circular economy and business models for its implementation. She completed an internship and conducted training for the Craft Chamber of Small and Medium Entrepreneurship in Katowice. She is a co-author of multi-variant location assessment of large-format retail facilities on selected local markets in Poland. Author of monographs and scientific articles in the field of economics.

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-2816-1802>

Adres/address:

Uniwersytet Pedagogiczny w Krakowie
Instytut Prawa i Ekonomii
Katedra Ekonomii i Polityki Gospodarczej
ul. Podchorążych 2
30-084 Kraków, Polska
e-mail: katarzyna.kowalska@up.krakow.pl

PAWEŁ MAREK WORONIECKI
Uniwersytet Jagielloński, Kraków, Polska
Jagiellonian University, Krakow, Poland

Wybrane prawnoorganizacyjne aspekty funkcjonowania przemysłu górniczego w Polsce

Selected legal-organisational aspects of functioning of mining industry in Poland

Streszczenie: Przemysł górniczy w Polsce cechują rozbudowane rozwiązania prawnoorganizacyjne. Niektóre z nich poddano analizie w niniejszym artykule. Obszar badawczy wyznaczają wybrane rozwiązania prawne zawarte w Ustawie z dnia 9 czerwca 2011 r. Prawo geologiczne i górnicze (tekst jednolity: Dz.U. 2021 poz. 1420 z późn. zm.) oraz Ustawie z dnia 6 marca 2018 r. Prawo przedsiębiorców (tekst jednolity: Dz.U. 2021 poz. 162). W artykule zastosowano metodę analizy rozwiązań normatywnych. Artykuł ma dwa podstawowe cele. Pierwszym z nich jest sprawdzenie, czy wymogi zawarte w art. 2 ustawy Prawo przedsiębiorców (przepis ten stanowi o tym, że każdy może podejmować, wykonywać i kończyć działalność gospodarczą w sposób wolny i na równych prawach) zostały spełnione przez obowiązek uzyskania koncesji na działalność górnictw (zob. art. 21 ust. 1 ustawy Prawo geologiczne i górnicze). Sformułowano hipotezę, że ten obowiązek spełnia wymogi z art. 2 ustawy Prawo przedsiębiorców, ale w ograniczonym zakresie, co nie wykracza jednak poza ramy ustalone regulacjami zawartym w ustawie Prawo przedsiębiorców. Drugi cel artykułu polega na ocenie prawnych warunków dotyczących kompetencji organów nadzoru górniczego oraz ocenie prawnego statusu tych organów, w szczególności Prezesa Wyższego Urzędu Górniczego (wszystkie te organy zostały wskazane w art. 164 ust. 1 ustawy Prawo geologiczne i górnicze). Regulacje te oceniono pod kątem tego, czy zapewniają właściwy poziom fachowości i niezależności nadzoru nad działalnością górnictw. Postawiono hipotezę o odpowiednim poziomie profesjonalizmu i autonomii, jaki jest w tym zakresie gwarantowany przez ustawę Prawo geologiczne i górnicze. Trafność obu hipotez została w artykule potwierdzona.

Abstract: Developed legal-organisational solutions are characteristic of the mining industry in Poland. Some of them have been analysed in this article. The research area is delimited by selected legal solutions included in the Act of 9 June 2011 Geological and Mining Law (consolidated text: Dziennik Ustaw of 2021 item 1420 with later amendments) and in the Act of 6 March 2018 Entrepreneurs' Law (consolidated text: Dziennik Ustaw of 2021 item 162). In the article, the method of the analysis of normative solutions has been applied. The article has two fundamental goals. The first of them is to verify whether the requirements included in article 2 of the Act Entrepreneurs' Law (this regulation states that everyone can undertake, realise and finish business activity in a free way and on equal rights) have been fulfilled by the obligation of obtaining a concession for the mining activity (see article 21 item 1 of the Act Geological and Mining Law). The hypothesis has been formulated that this obligation fulfils the requirements included in article 2 of the Act Entrepreneurs'

Law, but in limited range, however it does not exceed framework established by the regulations included in the Act Entrepreneurs' Law. The second goal of the article lies in judging the legal requirements referring to competences of organs of mining supervision and judging legal status of these organs, in particular President of the Higher Mining Office (all these organs have been indicated in article 164 item 1 of the Act Geological and Mining Law). These regulations have been judged from the point of view of whether they secure proper standard of expertness and independence of supervision over mining activity. It has been made the hypothesis about appropriate standard of professionalism and autonomy, which is in this range warranted by the Act Geological and Mining Law. Accuracy of both hypotheses has been confirmed in the article.

Słowa kluczowe: górnictwo; koncesja; nadzór; prawo; przemysł

Keywords: concession; industry; law; mining; supervision

Otrzymano: 31 marca 2021

Received: 31 March 2021

Zaakceptowano: 14 lipca 2021

Accepted: 14 July 2021

Sugerowana cytacja/Suggested citation:

Woroniecki, P.M. (2021). Wybrane prawnoorganizacyjne aspekty funkcjonowania przemysłu górnictwa w Polsce. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, 35(4), 97–108. doi: <https://doi.org/10.24917/20801653.354.6>

ZAKRES I CELE ARTYKUŁU

Funkcjonowanie przemysłu górnictwa w Polsce znajduje swoje oparcie normatywne w licznych przepisach prawnych, wśród których pierwszorzędne znaczenie należy przypisać tym, które zamieszczono w Ustawie z dnia 9 czerwca 2011 r. Prawo geologiczne i górnicze (tekst jednolity: Dz.U. 2021 poz. 1420 z późn. zm.). Trzeba jednak pamiętać, że pomimo kluczowego znaczenia wspomnianej ustawy Prawo geologiczne i górnicze (w skrócie: u.p.g.g.) dla prowadzenia działalności górniczej, działalność ta jest regulowana również innymi przepisami. Jest to widoczne między innymi w odniesieniu do prawnoorganizacyjnych aspektów funkcjonowania przemysłu górnictwa, które to kwestie wyznaczają obszar badawczy prezentowanego opracowania. W ramach tej problematyki należy podkreślić szczególne znaczenie ochrony swobody i interesów przedsiębiorców prowadzących działalność górniczą, która – jak to wynika z przepisów działu III „Koncesje” u.p.g.g. – podlega koncesjonowaniu. Należy bowiem pamiętać o fundamentalnej zasadzie wyrażonej w ustawie z dnia 6 marca 2018 r. Prawo przedsiębiorców (tekst jednolity: Dz.U. 2021 poz. 162). Mianowicie, art. 2 ustawy Prawo przedsiębiorców (w skrócie: u.p.p.) stanowi: „Podejmowanie, wykonywanie i zakończenie działalności gospodarczej jest wolne dla każdego na równych prawach”.

W obrębie tak zarysowanego obszaru badawczego, bazującego na wspomnianych wyżej aktach prawnych, niniejszy artykuł ma dwa podstawowe cele. Po pierwsze, jego celem jest ustalenie, czy przewidziany przez ustawodawcę nakaz koncesjonowania działalności górniczej (zob. art. 21 ust. 1 u.p.g.g.) w pełni realizuje wymogi z art. 2 u.p.p. W tym zakresie przyjęto hipotezę, że wspomniany obowiązek koncesjonowania spełnia wprawdzie w ograniczonym zakresie wymogi z art. 2 u.p.p., aczkolwiek mieści się to w ramach wyznaczonych przepisami ustawy Prawo przedsiębiorców. Po drugie, celem opracowania jest dokonanie oceny ustawowych wymogów kompetencyjnych oraz statusu prawnego organów nadzoru górniczego wymienionych w art. 164 u.p.g.g., a zwłaszcza Prezesa Wyższego Urzędu Górniczego, pod kątem zapewnienia odpowiedniej fachowości i niezależności nadzorowania działalności górniczej. W tej kwestii

postawiono hipotezę, zgodnie z którą obowiązująca ustawa Prawo geologiczne i górnicze gwarantuje odpowiedni poziom profesjonalizmu i autonomii w tym zakresie. Należy wyjaśnić, że realizacja tego drugiego celu wpisuje się w szerszy kontekst publicznej debaty, która co jakiś czas jest podejmowana w mediach przy okazji zdarzających się wypadków w kopalniach. Jest to zatem problem niezwykle ważny dla całego przemysłu górniczego.

METODA BADAWCZA

Z uwagi na fakt, że artykuł ma charakter teoretyczny i opiera się na istniejących rozwiązaniach prawnych, posłużono się w nim metodą analizy przepisów prawnych. Jednocześnie nakreślone w artykule cele i hipotezy ukierunkowały analizę na wyselekcjonowane przedmiotowo regulacje normatywne. Dla ich wyjaśnienia sięgano również do poglądów doktryny prezentowanych w opracowaniach prawniczych. W tej kwestii należy zaznaczyć, że rozważane w artykule szczegółowe kwestie były poruszane w literaturze przedmiotu. Szczególnie warto zwrócić uwagę na dwie takie pozycje – w pierwszej kolejności chodzi o całościowe opracowanie pod redakcją naukową Bartosza Rakoczego, będące komentarzem do ustawy Prawo geologiczne i górnicze, w którym wskazano m.in. na motywy wyodrębnienia we wspomnianej wyżej ustawie pojęcia własności górniczej i jej przedmiotu (Rakoczy, 2015: 69 i nast.). Z kolei pogłębione rozważania teoretyczne, w tym o charakterze prawnoporównawczym, na temat instytucji koncesji zaprezentował Kosikowski (2000: 193 i nast.).

NORMATYWNA ISTOTA KONCESJI I PODSTAWY PRAWNE JEJ FUNKCJONOWANIA

W powołanym już wyżej dziale III u.p.g.g. „Koncesje” (art. 21–49zw) ustawodawca szczegółowo uregulował problematykę udzielania koncesji na prowadzenie działalności górniczej. Dla dalszych rozważań szczególne znaczenie mają rozwiązania zamieszczone w rozdziale 1 „Zasady koncesjonowania” (art. 21–42 u.p.g.g.) tego działu. W szczególności działalność polegającą m.in. na poszukiwaniu bądź rozpoznawaniu złóż kopalin wskazanych w art. 10 ust. 1 u.p.g.g. (oprócz złóż węglowodorów), jak również na wydobywaniu kopalin zawartych w złożach – można wykonywać pod warunkiem wcześniejszego uzyskania koncesji (art. 21 ust. 1 pkt 1, 2 u.p.g.g.). We wspomnianym art. 10 ust. 1 u.p.g.g. mowa jest o złożach objętych własnością górniczą (niezależnie od miejsca ich występowania) takich, jak: węglowodory, węgiel kamienny, metan występujący jako kopalina towarzysząca, węgiel brunatny, rudy metali (poza darniowymi rudami żelaza), metale w stanie rodzimym, rudy pierwiastków promieniotwórczych, siarka rodzima, sól kamienna, sól potasowa, sól potasowo-magnezowa, gips, anhydryt, kamienie szlachetne, pierwiastki ziem rzadkich, gazy szlachetne. Na marginesie warto zaznaczyć, że – jak wskazuje się w doktrynie – wydzielenie w regulacjach prawnych odrębnej kategorii własności górniczej bazuje na trafnej tezie „prawodawcy, że w odniesieniu do tego rodzaju własności zawodne są typowe instrumenty prawa cywilnego, przy jednoczesnym przekonaniu, że problematyki tej w całości od prawa cywilnego odebrać nie można” (Rakoczy, 2015: 69). Ustawodawca zadeklarował, że w sprawach, które nie zostały uregulowane ustawą Prawo geologiczne i górnicze, do koncesjonowania

prowadzenia działalności ujętej w art. 21 ust. 1 u.p.g.g. należy stosować przepisy ustawy Prawo przedsiębiorców, oprócz art. 32 u.p.p. (art. 21 ust. 2 u.p.g.g.).

Odwołanie to powoduje konieczność równoległego stosowania przepisów ustawy Prawo przedsiębiorców i przepisów ustawy Prawo geologiczne i górnicze w kwestiach związanych z koncesjonowaniem. W ramach tej pierwszej ustawy, o koncesjach jest mowa przede wszystkim w artykułach 37–40 i 44 u.p.p. zamieszczonych w rozdziale 4 tej ustawy „Reglamentacja działalności gospodarczej”, jak również w powołanym wyżej art. 32 u.p.p., którego stosowanie zostało jednak, zgodnie z art. 21 ust. 2 u.p.g.g., wyłączone.

W art. 37 ust. 1 u.p.p. ustawodawca zawarł ważną regulację, która wyraża normatywną istotę koncesji. Mianowicie przepis ten stanowi: „Wykonywanie działalności gospodarczej w dziedzinach mających szczególne znaczenie ze względu na bezpieczeństwo państwa lub obywateli albo inny ważny interes publiczny wymaga uzyskania koncesji wyłącznie, gdy działalność ta nie może być wykonywana jako wolna albo po uzyskaniu wpisu do rejestru działalności regulowanej albo zezwolenia”. W doktrynie wskazuje się, że koncesja to forma prawna, w jakiej państwo reglamentuje działalność gospodarczą, wyrażająca jednocześnie zgodę władzy publicznej kierowaną do danego przedsiębiorcy, w oparciu o którą może on podjąć i wykonywać działalność gospodarczą (Kosikowski, 2000: 193). Jednocześnie pojęcie koncesji stosowane jest w aktach normatywnych na oznaczenie decyzji administracyjnej (Zimmermann, 2018: 385). Sama decyzja definiowana jest z kolei jako akt administracyjny, w którym organ administracji publicznej dokonuje jednostronnego ustalenia, wiążących zarówno dla jednostki, jak i organu, konsekwencji wpływających z normy zaliczanej do prawa administracyjnego (Błaś, 2000: 306).

Problematykę decyzji reguluje szczegółowo Ustawa z dnia 14 czerwca 1960 r. Kodeks postępowania administracyjnego (tekst jednolity: Dz.U. 2021 poz. 735 z późn. zm.), przede wszystkim w rozdziale 7 (art. 104–113) „Decyzje” działu II „Postępowanie”. Zgodnie z art. 104 § 1 ustawy Kodeks postępowania administracyjnego (w skrócie: k.p.a.), na organie administracji publicznej spoczywa wymóg załatwienia sprawy w drodze wydania decyzji, o ile przepisy tego kodeksu nie zawierają innych postanowień. Natomiast art. 104 § 2 k.p.a. stanowi: „Decyzje rozstrzygają sprawę co do jej istoty w całości lub w części albo w inny sposób kończą sprawę w danej instancji”. Przyjmuje się, że wolno wydać decyzję częściową w sytuacji, gdy sprawa ma podzielny charakter i możliwe jest wyodrębnienie z niej części dających się względnie samodzielnie rozstrzygnąć (Przybysz, 2017: 370). Dla indywidualnego zewnętrznego adresata decyzja administracyjna ma to znaczenie, że w jej treści ustala się, tworzy, znosi lub zmienia jego konkretne uprawnienia bądź obowiązki (Kędziora, 2017: 620). W ujęciu doktrynalnym, decyzja administracyjna odznacza się m.in. tym, iż „jest aktem administracyjnym władczym i jednostronnym. Stanowi przejaw przysługującego organowi władztwa administracyjnego, określonego w normie kompetencyjnej, w ramach którego – w ustalonym przez siebie w toku przeprowadzonego postępowania stanie faktycznym – na zasadzie wyłączności określa on prawa i obowiązki podmiotu poddanego procesowi konkretyzacji normy materialnej prawa administracyjnego” (Woś, 2017: 374). W świetle przytoczonego wyżej poglądu, a także treści powołanego już art. 37 ust. 1 u.p.p., należy postawić pytanie, czy prowadzenie przez przedsiębiorców działalności gospodarczej w przemyśle górniczym można uznać za „wolne dla każdego na równych prawach”

(takie ogólne wymogi wolności i równości dla działalności gospodarczej wprowadza art. 2 u.p.p. – zob. wyżej).

KONCESJONOWANIE W PRZEMYŚLE GÓRNICZYM A KWESTIA WOLNOŚCI I RÓWNOŚCI PROWADZENIA DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ

Na postawione wyżej pytanie należy udzielić odpowiedzi przeczącej, gdy chodzi o spełnienie wymogu wolności działalności gospodarczej. Teza ta znajduje uzasadnienie w przedstawionych wyżej rozważaniach na temat normatywnej istoty koncesji. W szczególności, jak już wspomniano odwołując się do poglądów doktryny, poprzez koncesję państwo reglamentuje działalność gospodarczą (Kosikowski, 2000: 193). Co więcej, sam ustawodawca w powołanym wyżej art. 37 ust. 1 u.p.p. deklaruje m.in., że uzyskanie koncesji jest konieczne tylko wówczas, gdy danej działalności nie można wykonywać – przy założeniu, że należy ona do określonych w tym przepisie dziedzin – w sposób wolny bądź „po uzyskaniu wpisu do rejestru działalności regulowanej albo zezwolenia”. Oznacza to, że obowiązek uzyskania koncesji na daną działalność z założenia wyłącza tę działalność ze sfery pełnej wolności. Tym samym, wykonywanie działalności gospodarczej w górnictwie, które jest – jak to wynika choćby z art. 21 ust. 1 u.p.g.g. – koncesjonowane, nie w pełni urzeczywistnia wymogi z art. 2 u.p.p., gdy chodzi o deklarowaną w tym ostatnim przepisie wolności podejmowania, wykonywania i zakończenia działalności gospodarczej. Nie można jednak na tej tylko podstawie stwierdzić, że koncesjonowanie działalności górniczej jest sprzeczne z postanowieniami ustawy Prawo przedsiębiorców. Należy bowiem jeszcze zweryfikować, czy koncesjonowanie działalności górniczej jest uzasadnione w świetle dyspozycji z art. 37 ust. 1 u.p.p., który to przepis wymaga w pierwszej kolejności, by działalność, która ma być koncesjonowana, należała do dziedzin o szczególnym znaczeniu z uwagi „na bezpieczeństwo państwa lub obywateli albo inny ważny interes publiczny”. Należy przyjąć, że w odniesieniu do działalności górniczej wymóg ten jest spełniony. Nie można mieć wątpliwości, że górnictwo cały czas należy do kluczowych gałęzi gospodarki zapewniających bezpieczeństwo energetyczne państwa. Również trudno kwestionować, że są spełnione kolejne warunki określone w art. 37 ust. 1 u.p.p., polegające na tym, że aktywność objęta koncesją „nie może być wykonywana jako wolna albo po uzyskaniu wpisu do rejestru działalności regulowanej albo zezwolenia”. Bezsprzecznie pozostawienie działalności górniczej w sferze pełnej wolności nie tylko bezpośrednio zagrażałoby bezpieczeństwu państwa i obywateli zamieszkujących na terenach górniczych, ale również doprowadziłoby do zniszczenia środowiska naturalnego. Należy również uznać, że nie byłoby wystarczające uzależnienie prowadzenia działalności górniczej od uzyskania wpisu do działalności regulowanej (w sprawie działalności regulowanej zob. w szczególności art. 43 i 44 u.p.p.) oraz zezwolenia (w kwestii zezwoleń zob. zwłaszcza art. 41, 42 i 44 u.p.p.). Trzeba bowiem wskazać, że na gruncie przepisów ustawy Prawo przedsiębiorców ustawodawca daje organowi koncesyjnemu dużą swobodę w zakresie decydowania o przyznaniu koncesji, bowiem ma on zawsze możliwość odmówienia udzielenia koncesji, ograniczenia jej zakresu w porównaniu do wniosku o jej udzielenie bądź też odmówienia zmiany koncesji z uwagi na zagrożenie dla takich fundamentalnych wartości, jak obronność lub bezpieczeństwo państwa bądź jego obywateli (art. 39 ust. 1 pkt 2 u.p.p.). Analogicznej regulacji, koniecznej w przypadku działalności górniczej, brakuje w ustawie Prawo przedsiębiorców w odniesieniu do zezwoleń i działalności

regulowanej. Ustawodawca, tworząc ustawę Prawo geologiczne i górnicze, doskonale zdawał sobie z tego sprawę, na co wskazują ustawowo rozbudowane przyczyny odmowy udzielenia koncesji zamieszczone w art. 29 u.p.g.g.

Kolejne zagadnienie, które należy rozważyć, dotyczy realizacji w działalności górniczej drugiego z wymogów określonych w art. 2 u.p.p., a mianowicie stanowiącego o równej dla każdego możliwości prowadzenia działalności gospodarczej. Kluczowe znaczenie dla spełnienia wymogu równości mają dwie kwestie, a mianowicie: równy dostęp do informacji o możliwości uzyskania koncesji (zob. art. 28i u.p.g.g.) oraz obiektywne kryteria oceny wniosków koncesyjnych (zob. art. 28k u.p.g.g.).

Jeżeli chodzi o pierwszą ze wspomnianych kwestii, to w sytuacji, gdy zostanie złożony wniosek o koncesję na prowadzenie działalności wymienionej w art. 21 ust. 1 pkt 1 u.p.g.g., na organie koncesyjnym spoczywa obowiązek niezwłocznego zamieszczenia w Biuletynie Informacji Publicznej funkcjonującym na stronie podmiotowej danego urzędu, który zajmuje się obsługą tego organu, ogłoszenia, że można składać inne wnioski o koncesję na prowadzenie takich samych działań w przestrzeni ujętej w złożonym wniosku (art. 28i ust. 1 u.p.g.g.). Na marginesie należy odnotować, że wymóg ten jest skorelowany z treścią art. 38 u.p.p., stanowiącego, że: „Organ koncesyjny zamieszcza w Biuletynie Informacji Publicznej, na stronie podmiotowej urzędu obsługującego organ, szczegółową informację o wszelkich warunkach uzyskania koncesji”.

Wracając do postanowień ustawy Prawo geologiczne i górnicze, w ogłoszeniu w sprawie wniosków o koncesję musi zostać wyszczególniony m.in. „termin składania wniosków o udzielenie koncesji przez inne podmioty zainteresowane wykonywaniem działalności, której dotyczy postępowanie, nie dłuższy niż 90 dni od dnia zamieszczenia ogłoszenia w Biuletynie Informacji Publicznej” (art. 28i ust. 3 pkt 3 u.p.g.g.). Jednocześnie, już od dnia, w którym zamieszczono ogłoszenie w Biuletynie Informacji Publicznej, istnieje zakaz wszczynania odrębnych postępowań odnoszących się do przestrzeni, rodzaju działalności bądź rodzaju kopaliny ujętych w tym ogłoszeniu, a jeżeli jakiegokolwiek inne postępowania byłyby wszczęte, to należy je umorzyć (art. 28i ust. 4 u.p.g.g.).

W odniesieniu natomiast do problematyki oceny wniosków o koncesję, to w tej materii ustawodawca wskazał, że złożenie wniosku o koncesję w ramach wspomnianego wyżej terminu skutkuje po stronie organu koncesyjnego obowiązkiem dokonania oceny złożonych wniosków w oparciu o kilka enumeratywnie wymienionych kryteriów, które odwołują się do proponowanego zakresu prac geologicznych, włączając w to roboty geologiczne, proponowanego czasu, na jaki koncesja ma opiewać (należy w tym zakresie wziąć pod uwagę również termin rozpoczęcia zaplanowanej działalności), finansowych możliwości wnioskodawcy (chodzi tutaj zwłaszcza o sposób finansowania planowanej działalności, uwzględniając środki własne i obcy kapitał) oraz proponowanej technologii realizacji prac geologicznych, włączając w to roboty geologiczne (art. 28k ust. 1 pkt 1–4 u.p.g.g.). Dodatkowo ustawodawca wykluczył możliwość dokonywania w złożonych wnioskach zmian, które mogłyby rzutować na ocenę wspomnianych wyżej kryteriów (art. 28k ust. 2 u.p.g.g.). Koncesja na prowadzenie działalności, stanowiącej przedmiot postępowania, zostaje udzielona przez organ koncesyjny temu podmiotowi, który złożył najwyżej oceniony wniosek, a innym podmiotom organ ten odmawia jej udzielenia (art. 28l u.p.g.g.).

W świetle przedstawionych wyżej zasad upubliczniania informacji o prowadzonym postępowaniu koncesyjnym oraz kryteriów, wedle których dokonuje się oceny wniosków o przyznanie koncesji na działalność górniczą, należy uznać, że wskazany

w art. 2 u.p.p. wymóg równej wobec każdego możliwości realizacji przedsięwzięć gospodarczych jest co do zasady zapewniony. W szczególności zwraca uwagę zbieżny charakter kryteriów oceny wniosków o przyznanie koncesji. Kryteria te umożliwiają porównanie wniosków bez konieczności dokonywania arbitralnych ocen przez organ koncesyjny. Co więcej, ustawodawca trafnie wykluczył możliwość dokonywania zmian złożonych wniosków, mogących rzutować na ocenę tych kryteriów (zob. art. 28k ust. 2 u.p.g.g.). Skutkiem tego ograniczono możliwość ewentualnego zniekształcenia wyników postępowania przez niektórych wnioskodawców, którzy już po złożeniu swoich wniosków chcieliby, na podstawie nie zawsze uczciwie zdobytych informacji dotyczących np. zawartości pozostałych wniosków, zwiększyć swoje szanse na zdobycie koncesji poprzez modyfikację niektórych, podlegających ocenie, danych w ich wnioskach. Natomiast w kwestii ustawowego terminu na składanie kolejnych wniosków, wynoszącego co najwyżej 90 dni (zob. art. 28i ust. 3 pkt 3 u.p.g.g.), należy zwrócić uwagę, że ustawa nie przewiduje minimalnego terminu. Wydaje się, że optymalnym rozwiązaniem byłoby wskazanie, oprócz maksymalnego, również minimalnego terminu na składanie wniosków, dzięki czemu arbitralność organu koncesyjnego w tym zakresie zostałaby ograniczona do minimum.

WYMOGI KOMPETENCYJNE ORGANÓW NADZORU GÓRNICZEGO ORAZ ICH STATUS PRAWNY

Kolejnym istotnym prawnoorganizacyjnym zagadnieniem w zakresie funkcjonowania przemysłu górniczego jest problem zagwarantowania odpowiedniego poziomu fachowości i niezależności organów nadzoru górniczego. Kwestie te szczegółowo reguluje ustawa Prawo geologiczne i górnictwo w rozdziale 4 pod tytułem „Organy nadzoru górniczego” (art. 164–174e u.p.g.g.) zamieszczonym w dziale IX „Administracja, państwowa służba geologiczna, Krajowy Administrator Podziemnych Składowisk Dwutlenku Węgla i nadzór” tej ustawy. Na wstępie należy wskazać, czym w ujęciu prawnym jest nadzór. Mianowicie nieodłącznym elementem nadzoru jest możliwość „wydawania poleceń, wiążących dyrektyw co do zmiany kierunków działania. Nadzór nie ogranicza się zatem do obserwacji i ustaleń stanu faktycznego, ale łączy się z możliwością stosowania środków nadzoru” (Ochendowski, 1999: 363).

W myśl art. 164 ust. 1 u.p.g.g., grupa organów nadzoru górniczego składa się z Prezesa Wyższego Urzędu Górniczego, dyrektorów okręgowych urzędów górniczych oraz dyrektora Specjalistycznego Urzędu Górniczego (ten ostatni urząd jest określany w ustawie jako SUG). Wszystkie te organy tworzą określoną strukturę organizacyjną, co wynika z przedstawionych niżej regulacji. W tej strukturze kluczową rolę odgrywa Prezes Wyższego Urzędu Górniczego (w skrócie: Prezes WUG). Posiada on bowiem, w myśl art. 166 ust. 1 pkt 1 u.p.g.g., nie tylko status organu wyższego stopnia (w znaczeniu określonym w k.p.a.) wobec zarówno dyrektorów okręgowych urzędów górniczych, jak i dyrektora Specjalistycznego Urzędu Górniczego, ale również jest organem nadzorującym ich działalność. Prezes WUG to również, stosownie do art. 164 ust. 3 u.p.g.g., pierwszoinstancyjny organ nadzoru górniczego w sprawach związanych z podziemnym składowaniem dwutlenku węgla. Natomiast, zgodnie z art. 164 ust. 2 u.p.g.g., zespół pierwszoinstancyjnych organów nadzoru górniczego tworzą – co do zasady, tj. o ile ustawa Prawo geologiczne i górnictwo nie stanowi inaczej – dyrektorzy okręgowych urzędów górniczych oraz dyrektor Specjalistycznego Urzędu Górniczego.

W zakresie formalnych wymogów kompetencyjnych, jakie musi spełniać osoba powoływana do sprawowania stanowiska Prezesa WUG, ustawodawca precyzuje, że musi to być obywatel polski z tytułem zawodowym magistra lub równorzędnym, korzystający z wszystkich praw publicznych, bez wyroku skazującego za umyślne przestępstwo, w tym skarbowe, posiadający: kompetencje kierownicze, staż pracy nie krótszy niż 6 lat (w ramach tego stażu przez przynajmniej 3 lata musiał piastować stanowisko kierownicze) oraz wykształcenie i wiadomości z tematyki należącej do kompetencji Prezesa WUG (art. 165 ust. 3 pkt 1–7 u.p.g.g.).

Powoływanie Prezesa WUG leży w zakresie uprawnień Prezesa Rady Ministrów, przy czym desygnuje on go „spośród osób wyłonionych w drodze otwartego i konkurencyjnego naboru, na wniosek ministra właściwego do spraw gospodarki złożami kopalini. Prezes Rady Ministrów odwołuje Prezesa Wyższego Urzędu Górniczego” (art. 165 ust. 2 u.p.g.g.). Jednocześnie ustawodawca przewidział, że przeprowadzeniem naboru na stanowisko Prezesa WUG ma zajmować się specjalnie utworzony zespół (do jego powołania władny jest minister właściwy do spraw gospodarki złożami kopalini), składający się przynajmniej z trzech osób, posiadających wiedzę i doświadczenie dające rękojmię wskazania najlepszych kandydatów, przy czym w trakcie naboru ocenie podlegają takie cechy kandydata, jak jego doświadczenie zawodowe, wiedza konieczna do realizacji zadań przypisanych jego przyszłemu stanowisku, jak również kompetencje kierownicze (art. 165 ust. 6 u.p.g.g.). Co więcej, omawiana ustawa dopuszcza, aby wspomniany wyżej zespół zlecił przeprowadzenie oceny zarówno wiedzy, jak i kompetencji kierowniczych osobie spoza zespołu, posiadającej właściwe kwalifikacje do przeprowadzenia takiej oceny (art. 165 ust. 6 u.p.g.g.).

W kwestii statusu prawnego Prezesa WUG należy wskazać, że ustawodawca nadaje mu status centralnego organu administracji rządowej właściwego w sprawach nadzoru górniczego, który nadzorowany jest przez ministra właściwego do spraw gospodarki złożami kopalini (art. 165 ust. 1 u.p.g.g.). Jako centralny organ administracji rządowej (cechą charakterystyczną organów centralnych jest to, że ich katalog jest zmienny, bowiem przez cały czas trwa proces ich ustanawiania i znoszenia) jest on klasyfikowany jako organ wewnątrzresortowy z uwagi na fakt, że podlega on określonemu ministrowi (Kmieciak, 2017: 67–68). Z kolei do terenowych organów administracji rządowej podległych Prezesowi WUG zalicza się dyrektorów okręgowych urzędów górniczych oraz dyrektora Specjalistycznego Urzędu Górniczego (art. 167 ust. 1 u.p.g.g.). Do kompetencji Prezesa WUG należy powoływanie i odwoływanie zarówno wspomnianych wyżej dyrektorów okręgowych urzędów górniczych i dyrektora Specjalistycznego Urzędu Górniczego, jak również ich zastępców (art. 167 ust. 2 u.p.g.g.). Zatem wszyscy ci dyrektorzy i ich zastępcy powoływani są przez fachowy organ o wysokiej pozycji w strukturze administracji, co pozwala przyjąć, że przy podejmowaniu decyzji kadrowych kluczowe będą dla niego kompetencje merytoryczne tych osób oraz ich doświadczenie zawodowe. Co więcej, biorąc pod uwagę, że będą oni podlegać Prezesowi WUG (zob. art. 167 ust. 1 u.p.g.g.) i – co oczywiste – z nim współpracować, trudno przypuszczać, aby powoływał on na te stanowiska osoby o wątpliwej wiedzy lub ulegające jakimkolwiek zewnętrznym naciskom.

W kontekście omawiania wymogów kompetencyjnych, gdy chodzi o organy nadzoru górniczego, jak również statusu prawnego tych organów trzeba wspomnieć o ich uprawnieniach, zwłaszcza dotyczących wolności prowadzenia działalności gospodarczej, wyrażonej w art. 2 u.p.p. Mianowicie, sprawując nadzór i kontrolę, właściwy organ

tego nadzoru może nakazać wyeliminowanie nieprawidłowości powstałych w konsekwencji złamania przepisów obowiązujących podczas ruchu zakładu górniczego bądź warunków ujętych w ramach planu ruchu takiego zakładu, a w razie działalności prowadzonej w oparciu o koncesję przyznaną przez starostę – wymogów związanych z ruchem zakładu górniczego przewidzianych koncesją (art. 171 ust. 1 pkt 1 u.p.g.g.). Ponadto, w ramach kontrolowania i nadzorowania, właściwy organ sprawujący nadzór górniczy ma prawo „w przypadku bezpośredniego zagrożenia dla zakładu górniczego, jego pracowników, bezpieczeństwa powszechnego lub środowiska, [...] w całości lub w części wstrzymać ruch tego zakładu lub jego urządzeń, określając warunki wznowienia ruchu tego zakładu lub urządzeń” (art. 171 ust. 1 pkt 2 u.p.g.g.). Oprócz takich bezpośrednich ingerencji, ustawodawca przyznał właściwemu organowi nadzoru prawo do przeprowadzania pomiarów – urządzeniami przenośnymi bądź, gdy jest to uzasadnione dużym stopniem zagrożenia naturalnego, urządzeniami stacjonarnymi zabudowanymi w danym zakładzie górniczym (koszt pomiarów ponosi przedsiębiorca) w sposób przewidziany decyzją tego organu – ukierunkowanych na ocenę poziomu bezpieczeństwa w danym zakładzie górniczym oraz ocenę poziomu bezpieczeństwa powszechnego bądź środowiskowego w związku z działaniem takiego zakładu (art. 172 ust. 1 pkt 2 lit. a i b u.p.g.g.).

Kończąc charakterystykę organów nadzoru górniczego warto jeszcze wspomnieć, że zgodnie z art. 19 k.p.a. na organach administracji publicznej spoczywa obowiązek przestrzegania z urzędu przypisanej im właściwości rzeczowej i miejscowej. Jednocześnie, w myśl art. 20 k.p.a., właściwość rzeczowa danego organu ustalana jest zgodnie z przepisami regulującymi zakres jego działania. W literaturze przedmiotu wyjaśnia się, że właściwość rzeczowa polega na tym, że pewien typ spraw administracyjnych (przykładowo wydawanie orzeczeń o wywłaszczeniu) jest powierzany do załatwienia danemu organowi bądź organom (Wierzbowski, Wiktorowska, 2017: 38). Natomiast kwestia ustalania właściwości miejscowej organu administracyjnego została doprecyzowana w art. 21 k.p.a. W doktrynie podkreśla się, że rzeczowa i miejscowa właściwość danego organu musi zachowana zarówno w momencie, gdy postępowanie jest wszczynane, jak i w chwili wydawania decyzji (Wrześcińska-Nowacka, 2018: 79). Gdyby przy wydawaniu decyzji organ naruszył przepisy regulujące jego właściwość, byłoby to okolicznością „pozwalającą na uruchomienie postępowania w sprawie stwierdzenia nieważności takiej decyzji” (Klimaszewski, 2018: 46).

KONKLUZJE

Omówione w niniejszym opracowaniu zagadnienie prawnoorganizacyjnych aspektów działalności przemysłu górniczego, uregulowane w ustawie Prawo geologiczne i górnicze, stanowi niewątpliwie element szerszego zagadnienia związanego z prowadzeniem działalności gospodarczej, dla której ogólne normatywne ramy wyznacza z kolei ustawa Prawo przedsiębiorców. Konieczność uwzględnienia obu tych ustaw rodzi uzasadnione pytanie o ich zharmonizowanie pod względem wybranych rozwiązań prawnych. Jednym z fundamentalnych przepisów zamieszczonych w ustawie Prawo przedsiębiorców jest art. 2 stanowiący, że każdy może w sposób wolny i na równych prawach prowadzić działalność gospodarczą. Z drugiej strony działalność górnicza opiera się na koncesjonowaniu. Pojawia się zatem kwestia, czy szczegółowe regulacje zawarte w ustawie Prawo geologiczne i górnicze nie stoją w sprzeczności ze wspomnianą wyżej regułą.

Dokonana w opracowaniu analiza potwierdziła trafność postawionej na wstępie hipotezy, iż ustawowy wymóg uzyskania koncesji na działalność górniczą realizuje wprowadzie w ograniczonym stopniu imperatyw z art. 2 u.p.p., tym niemniej mieści się to w całokształcie rozwiązań przyjętych w tej ustawie. Mianowicie, jak wykazano, do istoty działalności koncesjonowanej należy to, że nie jest to działalność wolna, co wynika m.in. z samej treści art. 37 ust. 1 u.p.p. przewidującego możliwość koncesjonowania określonej działalności gospodarczej. Jednocześnie, jak wskazano, działalność górnicza spełnia przesłanki ze wspomnianego art. 37 ust. 1 u.p.p. dotyczące nałożenia wymogu uzyskania koncesji. Tym samym działalność górnicza, choć nie jest wolna z uwagi na jej koncesjonowanie, to jednak nie narusza pod tym względem przepisów ustawy Prawo przedsiębiorców. Ponadto, przeprowadzone rozważania, oparte na analizie przepisów ustawy Prawo geologiczne i górnicze dotyczących informowania o możliwości wystąpienia o koncesję (art. 28i u.p.g.g.) oraz kryteriów badania wniosków o przyznanie koncesji (art. 28k u.p.g.g.), dały podstawę do uznania, że wynikający z art. 2 u.p.p. wymóg równości praw w zakresie możliwości prowadzenia działalności gospodarczej jest spełniony w przypadku działalności górniczej.

Jako drugi cel niniejszego opracowania wskazano ocenę regulacji opisujących wymogi kompetencyjne i pozycję prawną – określonych w art. 164 ust. 1 u.p.g.g. – organów zaliczanych do nadzoru górniczego. Przytoczone rozwiązania prawne, zwłaszcza odnoszące się do Prezesa WUG, jednoznacznie pokazują, że ustawodawca uzależnia możliwość objęcia tego stanowiska od spełnienia przez kandydata licznych warunków, w tym dotyczących odpowiedniego stażu pracy, wykształcenia oraz wiedzy (zob. art. 165 ust. 3 pkt 6 i 7 u.p.g.g.). Co więcej, przeprowadzenie naboru na to stanowisko zostało przekazane do kompetencji odpowiednio wykwalifikowanego zespołu (zob. art. 165 ust. 6 u.p.g.g.). Jednocześnie o wysokim statusie tego organu w hierarchii organów administracji publicznej, a co za tym idzie dużej niezależności w podejmowaniu działań, świadczy fakt, że jest to centralny organ administracji rządowej (zob. art. 165 ust. 1 u.p.g.g.). Ponadto, jak wskazano, dyrektorzy okręgowych urzędów górniczych i dyrektor Specjalistycznego Urzędu Górniczego, jako organy podległe Prezesowi WUG oraz powoływane i odwoływane przez niego (zob. art. 167 ust. 1 i 2 u.p.g.g.), a tym samym ściśle z nim współpracujący, muszą siłą rzeczy cechować się odpowiednimi kompetencjami, doświadczeniem i odpornością na presję. Wszystko to daje podstawę do sformułowania pozytywnej oceny omówionych przepisów, jako że przesądzają one nie tylko o wysokim poziomie fachowości rzeczonych organów, ale również gwarantują im odpowiedni zakres niezależności, oczywiście z uwzględnieniem hierarchicznego charakteru struktury tych organów, co stanowi z kolei potwierdzenie sformułowanej, na wstępie opracowania, hipotezy w tym zakresie.

Prezentowane opracowanie ma w istocie charakter teoretyczny. Można jednak sformułować, w oparciu o przedstawione rozwiązania prawne, pewne wnioski płynące na przyszłość dla praktyki legislacyjnej. Przede wszystkim należy opowiedzieć się za koniecznością utrzymania koncesji jako warunku prowadzenia działalności górniczej. Wszelkie próby zliberalizowania tej działalności mogą doprowadzić nie tylko do niekontrolowanej eksploatacji naturalnych złóż węgla i innych surowców, ale również istotnie zmniejszyć poziom bezpieczeństwa takiej działalności. Jedynie koncesje, a zwłaszcza stosowane kryteria oceny wniosków o ich udzielenie, dają pewność, że eksploatacja tych złóż będzie prowadzona właściwie. Co więcej, nie należy – pod pozorem walki z przerostem administracji i konieczności obniżania kosztów jej funkcjonowania

– ograniczać kompetencji organów zajmujących się nadzorem nad przemysłem górniczym. Ich sprawne funkcjonowanie jest bowiem, oprócz wspomnianych wyżej koncesji, dodatkową gwarancją, że przemysł górniczy nie będzie nadmiernie ingerował w środowisko naturalne, a górnicy będą mogli wykonywać swoją pracę w możliwie bezpiecznych warunkach.

Teoretyczny charakter opracowania stanowi jednocześnie pewne ograniczenie pola badawczego. Mianowicie poza zakresem rozważań pozostawiono praktyczne aspekty funkcjonowania przepisów ustawy Prawo geologiczne i górnicze, koncentrując się na analizie normatywnej. Tym niemniej wydaje się, że prezentowaną analizę można też potraktować jako teoretyczną bazę dla ewentualnych badań empirycznych nad stosowaniem przepisów omawianej ustawy.

Tematyka opracowania powodowała konieczność sięgnięcia do szeregu przepisów prawnych. Ich wybór, choć oczywiście zdeterminowany nakreślonymi w opracowaniu celami badawczymi, był jednak do pewnego stopnia subiektywny. Wydaje się, że przedstawione w opracowaniu badania dotyczące prawnoorganizacyjnych aspektów funkcjonowania przemysłu górniczego powinny być kontynuowane. Jako interesujący przedmiot badawczy jawią się przepisy ujęte w dziale VI ustawy Prawo geologiczne i górnicze „Zakład górniczy, jego ruch oraz ratownictwo górnicze”.

Literatura

References

- Ustawa z dnia 14 czerwca 1960 r. Kodeks postępowania administracyjnego (tekst jednolity: Dz.U. 2021 poz. 735 z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 9 czerwca 2011 r. Prawo geologiczne i górnicze (tekst jednolity: Dz.U. 2021 poz. 1420 z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 6 marca 2018 r. Prawo przedsiębiorców (tekst jednolity: Dz.U. 2021 poz. 162).
- Błaś, A. (2000). Prawne formy działania administracji publicznej. W: J. Boć (red.), *Prawo administracyjne*. Wrocław: Wydawnictwo Kolonia Limited, 291–335.
- Kędziora, R. (2017). *Kodeks postępowania administracyjnego. Komentarz*. Warszawa: Wydawnictwo C.H.Beck.
- Klimaszewski, M. (2018). Kompetencja szczególna organów administracji publicznej. W: W. Federczyk, M. Klimaszewski, B. Majchrzak, *Postępowanie administracyjne*. Warszawa: Wydawnictwo C.H.Beck, 44–59.
- Kmiecik, Z.R. (2017). *Postępowanie administracyjne, postępowanie egzekucyjne w administracji i postępowanie sądowoadministracyjne*. Warszawa: Wydawnictwo Wolters Kluwer.
- Kosikowski, C. (2000). *Polskie publiczne prawo gospodarcze*. Warszawa: Wydawnictwo Prawnicze PWN.
- Ochendowski, E. (1999). *Prawo administracyjne. Część ogólna*. Toruń: TNOiK „Dom Organizatora”.
- Przybysz, P. (2017). *Kodeks postępowania administracyjnego. Komentarz*. Warszawa: Wydawnictwo Wolters Kluwer.
- Rakoczy, B. (red.). (2015). *Prawo geologiczne i górnicze*. Warszawa: Wydawnictwo Wolters Kluwer (Komentarz LEX).
- Wierzbowski, M., Wiktorowska, A. (2017). Podmioty orzekające. W: M. Wierzbowski, M. Szubiakowski, A. Wiktorowska (red.), *Postępowanie administracyjne – ogólne, podatkowe, egzekucyjne i przed sądami administracyjnymi*. Warszawa: Wydawnictwo C.H.Beck, 34–49.
- Woś, T. (2017). Decyzja administracyjna. W: T. Woś (red.), *Postępowanie administracyjne*. Warszawa: Wydawnictwo Wolters Kluwer, 373–420.
- Wrzesińska-Nowacka, A. (2018). W: E. Klat-Górska, A. Mudrecki (red.), *Kodeks postępowania administracyjnego. Komentarz dla praktyków*. Gdańsk: ODDK.
- Zimmermann, J. (2018). *Prawo administracyjne*. Warszawa: Wydawnictwo Wolters Kluwer.

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

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

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

Adres/address:

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

JACEK RUDEWICZ

Uniwersytet Szczeciński, Polska
University of Szczecin, Poland

Przeobrażenia przestrzenno-funkcjonalne terenów poportowych w Szczecinie w świetle klasycznych modeli miasto–port

Spatial and functional transformations of post-port areas in Szczecin (Poland) in the context of classical city-port models

Streszczenie: Głównym celem artykułu jest porównanie zagadnień teoretycznych obecnych w literaturze naukowej w postaci modeli przestrzenno-funkcjonalnych obszarów miejskich i portowych z obserwowanymi zależnościami tych obszarów w portowym mieście Szczecin. W artykule zaprezentowano i zestawiono ze sobą modele stworzone przez geografów i urbanistów badających ewolucję układów miasto–port morski w kontekście zmieniających się trendów światowych w technice i ekonomice transportu morskiego. Artykuł zawiera odniesienia do tzw. strefy interface, obszaru stykowego miasta i portu, który wobec dążeń miast do rewitalizacji przestrzeni staje się strefą o dużym potencjale inwestycyjnym. Przykładem wykorzystania takich możliwości są np. Rotterdam, Hamburg, Kopenhaga, Baltimore, Gdańsk i podobne wielkością do Szczecina – Bilbao. Sukcesy tych miast przekonują, że wysiłek rewitalizacji i pracy koncepcyjnej przynosi im duże korzyści wizerunkowe, gospodarcze i społeczne. Stało się to dzięki stworzeniu atrakcyjnych terenów nadwodnych (waterfront). W artykule dokonano analizy rozwoju relacji miasta Szczecin i będącym jego „genetycznym kodem” terenami portowymi oraz przemysłowymi wraz ze szkicem przyszłych zamierzeń i planów władarzy miasta wobec odzyskanych terenów portowych.

Abstract: The purpose of this paper is to confront the theoretical issues present in the academic literature in the form of spatial-functional models for urban and port areas with the observed relationships for these areas based on the example of a selected city in Poland. The article addresses the issues of universality of models created by geographers and urban planners studying the evolution of city/port systems in the context of changing global trends in technology, economics and scale of maritime transport. The article describes the interface zone, the area where the city and the port meet, which in the current economic conditions and aspirations of contemporary cities to revitalise their space is turning into a zone with great potential. Examples of such opportunities include Rotterdam, Hamburg, Copenhagen, Baltimore, Gdańsk and, similar in size to Szczecin, the city of Bilbao. The success of these cities shows that the effort of revitalisation brings them great branding benefits. The article contains a description of the development of relations between the city of Szczecin and its “genetic code” of port and industrial areas, together with an outline of the city’s future intentions and plans for the inherited port areas.

Słowa kluczowe: miasta portowe; planowanie przestrzenne; port; tereny poprzemysłowe

Keywords: brownfields; port; port cities; urban planning; waterfronts

Otrzymano: 11 sierpnia 2021

Received: 11 August 2021

Zaakceptowano: 25 października 2021

Accepted: 25 October 2021

Sugerowana cytacja / Suggested citation:

Rudewicz, J. (2021). Przeobrażenia przestrzenno-funkcjonalne terenów poportowych w Szczecinie w świetle klasycznych modeli miasto-port. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, 35(4), 109–127. doi: <https://doi.org/10.24917/20801653.354.7>

WSTĘP

Miasto portowe egzemplifikuje współzależność środowiska przyrodniczego i człowieka tworząc charakterystyczne środowisko geograficzne. Związek miast i portów jest zjawiskiem obecnym w całej historii cywilizacji, której przejawem jest zorganizowane życie miejskie. Od starożytnych kultur Morza Śródziemnego, Oceanu Indyjskiego, Chin, po dzień dzisiejszy. Miasto i port poprzez uwarunkowania ekonomiczne, przestrzenne i historyczne wytworzyły formy zagospodarowania charakteryzujące się specyficznym krajobrazem i funkcjami. Miasto portowe według Flisa to „miasto, którego główną funkcją miastotwórczą jest przeładunek towarów oraz transfer pasażerów z drogi lądowej na drogę wodną i odwrotnie. Charakter portowy posiadają m.in. Aleksandria, Rotterdam, Hamburg, Gdańsk i Szczecin” (Flis, 1985: 209). W artykule w sposób przeglądowy i retrospekcyjny ukazano relacje i zmiany przestrzenno-funkcjonalne miast portowych odnosząc się do prób ich modelowego uchwycenia obecnych w literaturze. Według prof. Runge w przeobrażeniach miast i regionów biorą udział trzy struktury: struktura funkcjonalna, struktura przestrzenna oraz struktura demograficzno-społeczna. Struktura funkcjonalna wskazuje na dominujące działalności gospodarcze, zwłaszcza w układzie: sektor egzo/endogeniczny. Sektor egzogeniczny koncentruje działalności gospodarcze, które determinują rolę miasta w szerszej skali przestrzennej, a zarazem decydują o zakresie udziału w rynku pracy. Struktura przestrzenna odzwierciedla zróżnicowanie morfogenezy i morfologii form użytkowania w obrębie jednostki terytorialnej. Jest efektem lokalizacji, zmian oraz nakładania się na siebie różnego typu działalności człowieka (więcej: Runge, 2018). Relacje przestrzenne – pojęcie stosowane w artykule – według definicji obejmują właściwości zjawisk występujących w przestrzeni geograficznej: stopień rozproszenia lub skupienia na danym obszarze (gęstość), odległość między różnymi obiektami, sąsiedztwo obiektów względem siebie oraz powiązania między obiektami (Żyszkowska, Spallek, Borowicz, 2012: 120).

Na kanwie odniesień do modeli teoretycznych, w artykule dokonano retrospekcji wzajemnych relacji przestrzennych terenów portowych i miejskich w Szczecinie oraz naszkicowano obecny i planowany rozwój terenów poportowych w obrębie wyspy Łasztownia. Na tym tle pojawia się pytanie, czy port w obecnych realiach ekonomicznych i społecznych stanowi nadal istotny czynnik miastotwórczy? Port oraz związane z nim zaplecze przemysłowe i handlowe poprzez lata rozwoju ekonomicznego, demograficznego i przestrzennego danego miasta, zmiany w technice przeładunku, rozwoju zaplecza, skomunikowania i skali obiektu sprawiają, że zmieniają się relacje przestrzenne pomiędzy portem a miastem. Dlatego rodzi się w tym miejscu kolejne pytanie, czy obecne tereny portowe tworzą z miastem całość, czy też osobną strukturę? Obok przeglądu i porównań Szczecina z modelami teoretycznymi (ze względu na czas powstania

nazwanych w artykule klasycznymi) celem artykułu jest próba wskazania uwarunkowań kształtujących obecne miejsce portów w strukturze przestrzenno-funkcjonalnej miast. Znaczna część portów posiada obszary będące terenami zdegradowanymi, ale o dużym potencjale do wykorzystania i nadającym się do rewitalizacji. Mogą one powrócić do miast, często „głodnych” przestrzeni zmieniając swoją funkcję i intensyfikując odbiór portowego charakteru miasta wśród mieszkańców i turystów. Cele artykułu i odpowiedzi na pytania starano się osiągnąć poprzez: przegląd literatury, retrospekcję i obserwację, studium przypadku oraz analizę porównawczą.

PODBUDOWA TEORETYCZNA, MODELE PRZESTRZENNO-FUNKCJONALNE MIAST PORTOWYCH

Obok definicji miasta portowego podanej przez Flisa istnieje wiele innych w krajowych i zagranicznych aktach prawnych (więcej: Gostomski, Nowosielski, 2021). Brocard (1994), uważa miasto portowe za miasto, w którym prowadzi się działalność portową i morską. Miasto takie jest również uważane za węzeł komunikacyjny między sieciami komunikacyjnymi lądowymi i morskimi, pełniącymi rolę pomocniczą i mający silny wpływ na przestrzenną organizację regionu stanowiącego jego zaplecze. W definicjach zestawia się ze sobą dwie role miasta portowego, funkcję przeładunkową i funkcje bramowe (za Ducruet, 2011) oraz podkreśla jego złożoność jako organizmu gospodarczego i posiadanie związków z gospodarką morską (Palmowski, Pacuk, Michalski, 2001). Miasto portowe można uznać za „system” (Forno, 1985). Jest to miasto, w którym działalność portowa i morska mają duży wpływ na lokalną gospodarkę, tak że miasto zależy od istnienia portu. Taką koncepcję często można znaleźć w dziełach historyków świata kolonialnego (Borruey, 1992; Borruey, Fabre, 1992). Uważali oni, że miasta portowe mają odrębną specyfikę, wystarczającą, by utworzyć osobną kategorię miejską, domyślnie twierdząc, że każde miasto portowe jest budowane przez istnienie identycznych mechanizmów. Definicje nie oddają całego spektrum złożoności form koegzystencji miasta i portu. Dlatego kwestie definicji powiązano z typologiami miast portowych, podkreślających różnorodność istniejących konfiguracji przestrzennych i ekonomicznych takich miast. Vigarié (1979) wyróżnił trzy możliwe konfiguracje:

- Aglomeracja o wyraźnych funkcjach portowych, nawet jeśli odsetek miejsc pracy w porcie nie stanowi większości zatrudnienia w miastach, np. Hawr;
- Aglomeracja z mniej wyraźną funkcją portową. Lądowa tkanka przemysłowa w niewielkim stopniu powiązana jest z żeglugą, np.: Rouen, Manchester, Szczecin;
- Aglomeracja z mniej wyraźnymi funkcjami portowymi – duże i silne ekonomiczne miasta i stolice nadmorskie: Nowy Jork, Londyn, Hamburg, Kopenhaga.

Kolejna typologia O’Connora (1989) wynika z badań australijskich miast portowych. Zbudowana jest na proporcji usług i uprzemysłowienia typowych dla portu a poziomem metropolitalności – istnienia w mieście usług wyższego rzędu. Autor ten wyróżnił:

- Port city (miasto–port) – dominuje w nim funkcja tranzytowa, polegająca głównie na obsłudze i fizycznych przepływach towarów i osób;
- Przemysłowe miasto nadmorskie charakteryzuje się rozbudowanym przemysłem i szerszym zakresem usług wyższego rzędu, w tym finansowych i pośrednictwa w handlu;

- Miasto międzynarodowe – globalne lub znaczące miasto morskie, często największe miasto w kraju, decyzyjnie wpływające na wieloletnią politykę rozwoju szlaków morskich, pośredniczące w międzynarodowym rynku finansowym.

Z kolei Seassaro (1992) porównuje proporcje funkcji zarządczych z funkcjami wykonawczymi (przeładunkowymi) – wykonywaniem zadań w portach, co prowadzi do sformułowania czterech głównych typów, mniej lub bardziej wyspecjalizowanych miast w transzycie portowym:

- Międzynarodowa metropolia – pełni funkcje wykonawcze i zarządzania, jest połączeniem wiązki wielu sieci transportowych i miejscem wydajnej bazy gospodarczej;
- Miasto portowe niższego rzędu – pełni zwykle funkcje wykonawcze, posiada mniej połączeń sieciowych, jego baza ekonomiczna jest mniej produktywna;
- Upadłe lub tradycyjne miasto portowe – pełni tylko funkcje przeładunkowe;
- Monofunkcyjne miasto portowe – ograniczone do wąskiego, wyspecjalizowanego zakresu funkcji wykonawczych i zarządczych.

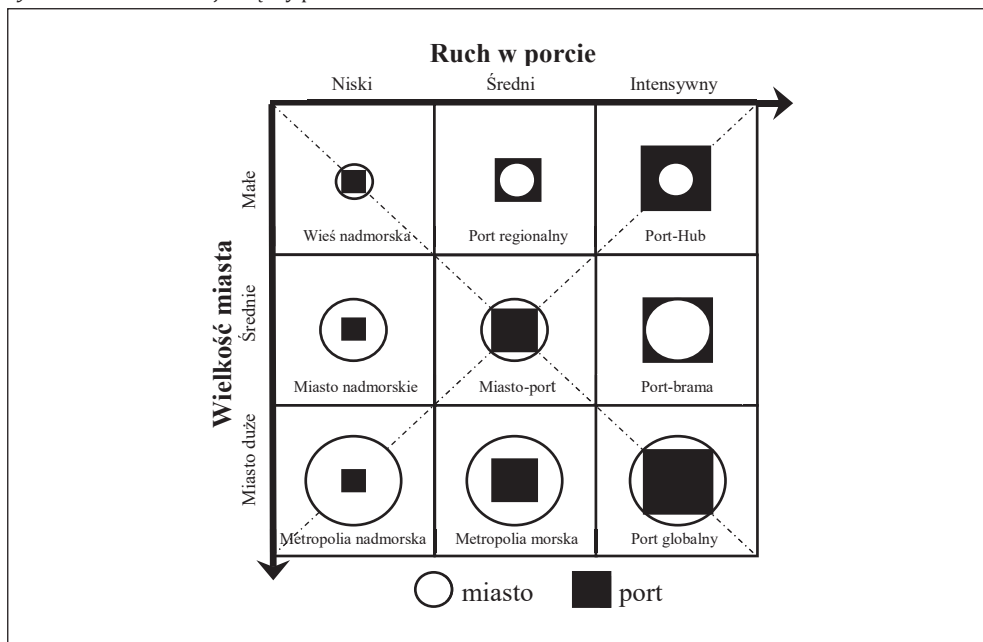
Typologia Marcadona (1997) opiera się na kryterium wielkości i złożoności organizacyjnej portów i ich relacjami z miastem – autor ten wyróżnił:

- Port metropolitalny – posiadający warunki dla kompleksowego zakresu działalności portowej, usługowej oraz przemysłowej;
- Port średniej wielkości, który oferuje mniejszy zakres zaawansowanych operacji portowych, może mieć ograniczony dostęp do akwenów, często ma charakter będącego w przeszłości znaczącego miasta w morskiej wymianie handlowej;
- Port drugorzędny – charakteryzujący się przewagą funkcji odbioru (grupowanie, dzielenie ładunków, skład) oraz względnym brakiem obszaru miejskiego o zróżnicowanych funkcjach.

Typologie powyższe wskazują, że istnieje rozróżnienie pomiędzy miastami portowymi posiadającymi funkcje administracyjne i decyzyjne oraz tymi, które posiadają jedynie funkcje wykonawcze. Pierwsze łączą wszystkie funkcje (baza produkcyjna i handlowa, rozbudowany sektor usług), a drugie ograniczają się do obsługi przeładunków. W pierwszych funkcje portowe wygenerowały bezpośrednie lub pośrednie efekty miastotwórcze (np. rozwój usług, powstanie dzielnic mieszkalnych, indukowanej działalności gospodarczej), niektóre mogły oderwać się od związków z działalnością portową. Badacz problematyki miejsko-portowej, Ducruet sformułował inną typologię (Ducruet, 2005) (rycina 1). Zaobserwował istnienie dynamicznych przejść między wielkością i znaczeniem miasta a wielkością ruchu portowego. Na osi poziomej macierzy typologicznej oznaczono kryterium ruchu portowego w trzech stopniach natężenia: niskim, średnim i wysokim, na osi pionowej wielkość miasta. Kombinacje wielkości miasta i portu ilustrują znaczenie zmiennych, ekonomicznych i przestrzennych dla tych dwóch bytów, co stanowi nawiązanie do wymienionych wyżej typologii. Macierz ukazuje synkretyzm miasta i portu oraz możliwe ścieżki ewolucji tych dwóch „bytów”. Możliwe trajektorie czasoprzestrzenne ich rozwoju, od wioski nadmorskiej do globalnej metropolii portowej skupiającej na swym obszarze pełen katalog funkcji miejskich i portowych.

Przechodząc od typologii do opisu modeli relacji przestrzennych miasto-port, te bliższe współczesności są bardziej statyczne i skupiają się na różnych skalach przestrzennych, od miasta po region portowo-przemysłowy. Ich cechą są częstsze opisy i analizy zależności ekonomicznych, technicznych i logistycznych. Spotykane są

Rycina 1. Macierz relacji między portem a miastem



Źródło: Ducruet (2005)

również modele przestrzenne w sekwencji czasu, ewolucyjne, ukazujące w sposób dynamiczny wspomniane relacje między komponentami systemu miasto-port.

Były prezydent Szczecina, urbanista prof. Zaremba – analizując rozwój miast portowych na przestrzeni stu lat (1862–1962) uważa, że w mieście portowym współistnieją cztery silne organizmy: port, miasto, przemysł i węzeł komunikacyjny. Konkurencja między tymi „organizmami”, brak koordynacji doprowadza często do konfliktów i złych decyzji lokalizacyjnych. Powoduje np. zjawisko deglomracji przemysłu portowego. Zaremba analizował ewolucję portowo-miejskich układów przestrzennych na świecie, wyróżnił w jej przebiegu trzy fazy koegzystencji (relacji) miasta i portu. Okres pierwszy – powolnego rozwoju miasta i portu w oparciu o proste niezmechanizowane środki techniczne dostosowane do żaglowców o małym tonażu. W okresie tym zauważa się równowagę w rozwoju portu i miasta, który mieści się w „skali człowieka”, nie przytłacza go swoim ogromem. Okres drugi – nagłego rozwoju techniki i żeglugi, w którym postęp techniczny był tak szybki, że problemy ściśle techniczne zdominowały problematykę życia miejskiego. W okresie tym brakuje równowagi pomiędzy rozwojem portu i miasta, przeważają wyraźnie antagonizmy rozwojowe. Miasto portowe rozwija się dynamicznie i żywiołowo, ale nie zawsze zyskują na tym jego mieszkańcy. Ich potrzeby bytowe, kulturalne i estetyczne nie są w pełni zaspokajane. Port rozsadza i rozpycha miasto, a komunikacja kolejowa nie obsługuje należycie miasta. Okres trzeci – urbanistycznego planowania, gdzie powoli toruje sobie drogę przeświadczenie o konieczności kompleksowego rozwiązywania problemów miasta, portu i przemysłu. W analizowanej koncepcji miasto portowe składa się z dwóch podstawowych elementów. Portu, będącego miejscem przeładunku i macierzystą bazą taboru morskiego i miasta, stanowiącego bazę usługową dla pracy portu oraz miejsce produkcji powiązanej

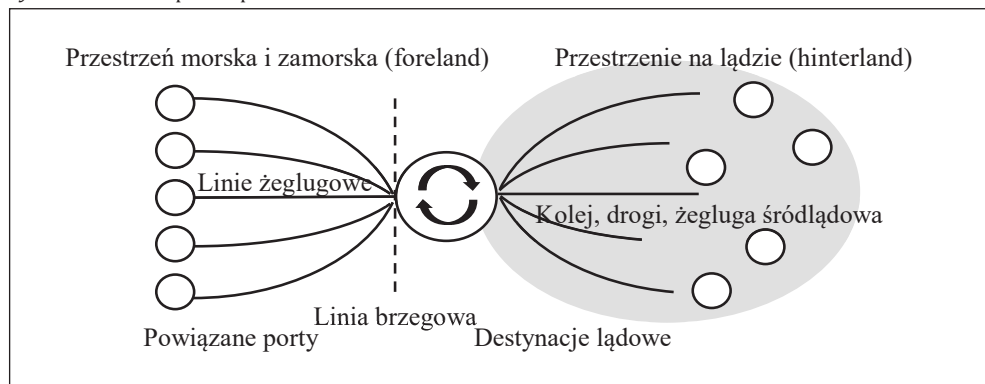
z gospodarką morską. Zaremba sugeruje w trzeciej fazie konieczność interwencji planistycznej i zwiększenie sprawczej roli osób decydujących o rozwoju miasta i portu (Zaremba, 1962: 53). Należy zwrócić uwagę, że autor wyżej wymienionej koncepcji działań aktywnie jako urbanista w okresie powojennym oraz w okresie gospodarki centralnie sterowanej.

Miasto portowe w szerszym kontekście sytuacyjnym zaprezentowano w modelu Vigarié. Autor traktuje port jako kontinuum, a nie odrębną dychotomiczną jednostkę. Port jest w centrum systemu, po jego obu stronach znajduje się lądowe zaplecze oraz obszary zamorskie (foreland). Port jest obszarem skupiającym wiązki szlaków transportowych pomiędzy wymiarem lądowym i oceanicznym (terenami zamorskimi), ale także ogniwem pośredniczącym w organizacji produkcji przemysłowej i transportu. Dynamika przepływów w tych elementach – morskim, lądowym i wewnątrz portu ma znaczenie dla rozwoju portu i pośrednio miasta portowego. Zmiana technologiczna i logistyczna, zastosowanie kontenerów – międzynarodowego standardu załadunku towarów, zmieniło rozmiar całego systemu logistycznego. Korzyści wynikające z zastosowania kontenerów doprowadziły do opracowania specjalistycznej infrastruktury portowej. Przyjęcie zestandaryzowanego „formatu” doprowadziło do koncentracji portów i wzrostu wielkości ładunków (Vigarié, 1979). Trasy morskie zostały również przeprojektowane poprzez wprowadzenie linii „Round-the-World” oraz stworzenie pośrednich centrów przeładunkowych, które umożliwiają dalszą racjonalizację i koncentrację przepływów. Tworzenie dedykowanych terminali obsługiwanych przez tych samych operatorów w skali globalnej sprawiło, że transport morski stał się współzależną siecią (Notteboom, 1997). Koncentracji przepływów morskich towarzyszy polaryzacja i koncentracja ruchu na lądzie. Sieć szlaków transportowych, centrów przeładunkowych, magazynów lub składów w głębi lądu jest rozmieszczona symetrycznie w stosunku do sieci portów.

Modelem zbudowanym w mniejszej skali urbanistycznej jest „anyport model” Birda. Model powstał w wyniku analizy brytyjskich badaczy portów morskich. W modelu anyport (rycina 3) rozwój przestrzenny portów składa się z chronologicznych faz. Każda faza ma swój unikalny fizyczny układ obiektów i funkcji portowych ze względu na zmiany technologiczne w transporcie żegludowym i przeładunkach, np. z ładunków masowych na ładunki kontenerowe. Są to baseny, nabrzeża, pirsy, tereny składowe, infrastruktura transportu lądowego. Postęp w handlu morskim wyznacza tempo rozwoju portów. Trendy w rozwoju portów, wykazane w modelu Birda, pokazują, że specjalizacja działalności portowej wyparła obszar portu z centrum miasta i skierowała infrastrukturę portową w dół rzeki. Port „poszukuje” głębszych akwenów w miarę powiększania się i zanurzenia jednostek pływających i konieczności podniesienia zdolności przeładunkowych infrastruktury portowej. W pierwszej fazie miasto i port stanowią zwartą całość, w kolejnych fazach dochodzi do ekspansji portu i specjalizacji przestrzeni w samym porcie. Ostatnia faza to powstanie regionu portowego (Bird, 1963: 132–133).

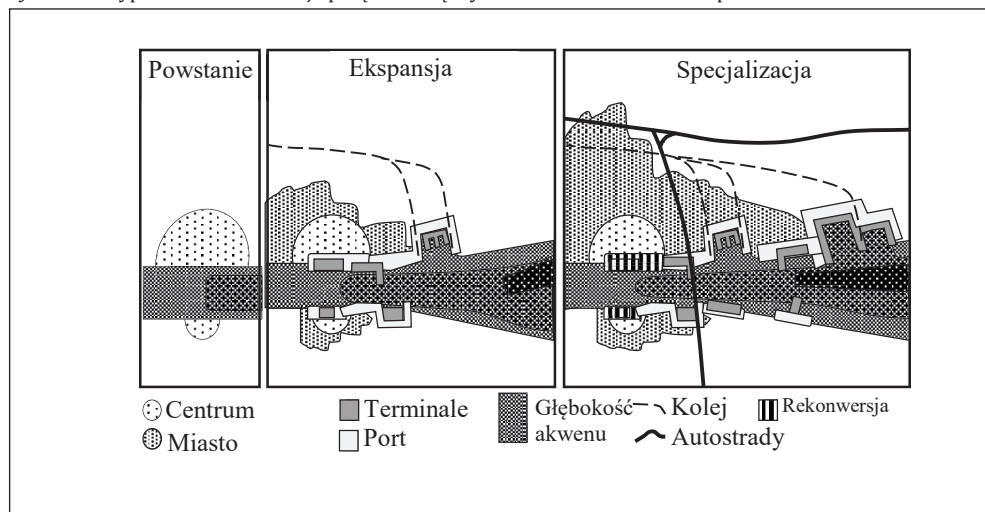
W prostszej wizualnie formie wzajemne relacje przestrzeni miasta i portu zaprezentowali Norcliffe, Basset, Hoare. Model analizuje relacje miasta i portu w czterech fazach. W pierwszej t1 (rycina 4), miasto i port stanowią symbiotyczną całość. W miarę postępu technologicznego, rozwoju gospodarczego, efektami skali oraz przeobrażeń utożsamianych zdaniem autorów z postmodernizmem miasto i port „oddalają się”. Zmniejsza się powierzchnia, długość tzw. brown waterfronts – obszarów nawodnych zajętych przez port i powiązany z nim przemysł (t2). W trzeciej fazie „wysysania” (t3)

Rycina 2. Model zaplecze-port morski-morze



Źródło: Vigarié (1979): The hinterland-seaport-foreland or port triptych model

Rycina 3. Anyport model. Ewolucja połączeń między miastami nadmorskimi a portami

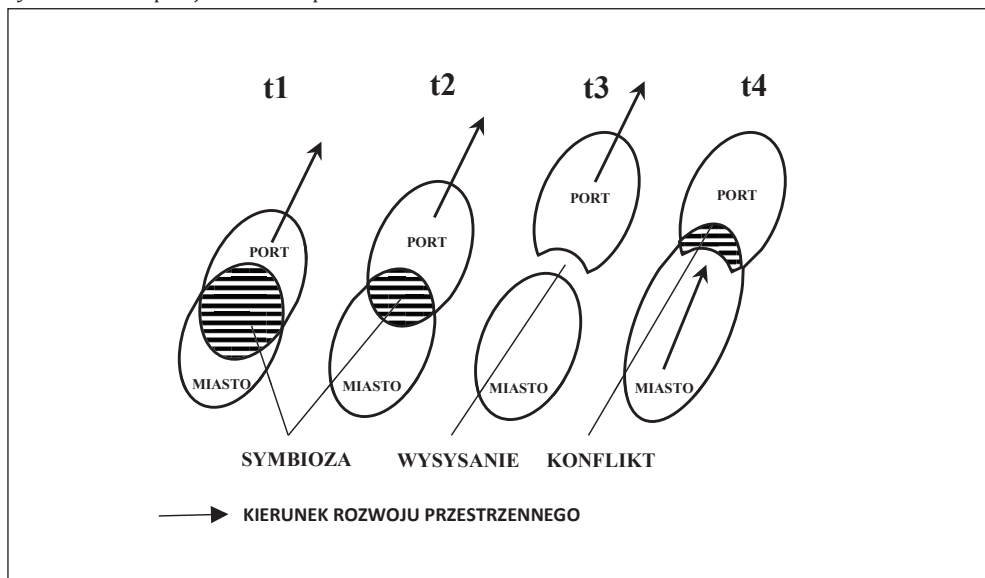


Źródło: Bird (1963)

miasto rywalizuje o tereny inwestycyjne z portem o atrakcyjne tereny nawodne. W wielu miastach wycofanie działalności portowej z centralnego obszaru miasta odbyło się w latach 70. i 80. XX wieku. Uwolniły się wówczas tereny wcześniej wykorzystywane do działalności przemysłowej związanej z portem (przykład Toronto). Dostrzeżono, że opuszczone nabrzeża stwarzają wiele nowych możliwości obejmujących budownictwo mieszkaniowe, hotele, atrakcyjne dziedzictwo poprzemysłowe, tereny dla sportu i rekreacji, turystyki i lokalnego handlu – atrakcyjne „waterfronty”. W innym przypadku (t4), gdy tereny o cechach miejskich wkraczają na tereny portowe, dochodzi do powstania konfliktu pomiędzy funkcjami miejskimi i portowymi. Może do tego dojść w sytuacji większej ekspansji przestrzennej miasta.

W pewien sposób podobny do modelu przedstawionego wyżej relacje przestrzenne miasta i portu wyraża model Hoyle'a (1998). Autor tego modelu zastosował podejście ewolucyjne wiążąc etapy rozwoju gospodarczego i technologicznego świata

Rycina 4. Model przejścia miasto-port



Źródło: Norcliffe, Basset, Hoare (1996)

z rozwojem relacji miasto-port (rycina 5). Wywód Hoyle'a oparty o badania portów hiszpańskich, portugalskich oraz afrykańskich generuje pytanie „cityport or port city?” Idea portu miejskiego wywodzi się z bliskiego związku między portem a miastem, jest on jego główną częścią składową. Związek ten może być zakorzeniony w historii rozwoju miasta, powiązany z morską, wielowiekową działalnością handlową. Port i miasto mogą istnieć obok siebie w stanie współzależności lub bez wzajemnych powiązań. Hoyle zwraca również wyraźnie uwagę na czynniki lokalizacyjne portów, uzupełniane przez szczegółowe warunki związane z miejscem. Zarówno po stronie lądu jak i wody, które przez swój determinizm przestrzenny mogą wpływać na relacje miasta i portu. Mogą wpływać na długoterminowy rozwój portu, gdzie decyzje dotyczące rozbudowy portu często wpływały na wzorec rozwoju miasta. Warto mieć na uwadze, że lokalizacja portu wynika często z przyczyn leżących wewnątrz lądu, np. silny ekonomicznie region wpływał na warunki ich rozwoju. W modelu Hoyle'a wyróżnił siedem stadiów rozwojowych miast portowych. Od czasów starożytnych do dziewiętnastego wieku współistnienie portu i miasta w jednym pierwotnym miejscu wiąże się z maksymalną współzależnością funkcjonalną. Nabrzeża często przejmowały rolę punktu centralnego całej osady, czego przykładem jest XV-wieczna Genua. Rewolucja przemysłowa, kolej i statki parowe oraz rozwój przemysłu, wzmacniany przez potrzeby transportowe wynikające z zamorskiej ekspansji kolonialnej Europy, sprawiły, że rozwój portów przyspieszył, stały się one bardziej wyspecjalizowane. Współczesne przemysłowe miasto portowe wyróżnia separacja między obszarem miejskim a portem. Szczególnie gdy port powiązany jest z przemysłem rafineryjnym, zbiornikami, składami materiałów masowych, terminalami kontenerowymi. Separacja współczesna wynika również ze zmian historycznych, które zlikwidowały dawne podziały społeczne, dając robotnikom większe prawa i lepsze warunki życia w miejskich obszarach rezydencjalnych.

Rycina 5. Etapy ewolucji relacji port-miasto wg Hoyle'a

STADIUM	SYMBOL  miast  port	OKRES	CHARAKTERYSTYKA
I Prymitywne miasto/port		Starożytność, średniowiecze do XIX w.	Bliskie relacje przestrzenno-funkcjonalne miasta i portu.
II Rozwijający się układ miasto/port		XIX w. i początki wieku XX	Szybki rozwój handlu i przemysłu zmusza port do rozwoju poza granicami miasta. Rozbudowa nabrzeży i przemysłu.
III Nowoczesny przemysłowy miasto/port		Połowa XX w.	Rozwój przemysłu (zwłaszcza rafinacja ropy naftowej) i wprowadzenie kontenerów/ro-ro wymaga odseparowanych przestrzeni.
IV Odsunięcie od terenów nadwodnych (waterfront)		1960–1980	Zmiany w technologii morskiej, rozwój wyspecjalizowanych obszarów dla przemysłu i transportu morskiego.
V Przebudowa terenów nadwodnych		1970–1990	Nowoczesne porty na dużą skalę zajmują obszary ziemi/wody, odnowa urbanistyczna pierwotnego rdzenia.
VI Odnowienie relacji (links) miasta i portu		1980–2000+	Globalizacja i intermodalizm przekształcają role portów: związki port-miasto powracają: przebudowa urbanistyczna, ale wzmacniająca integrację miasta i portu.

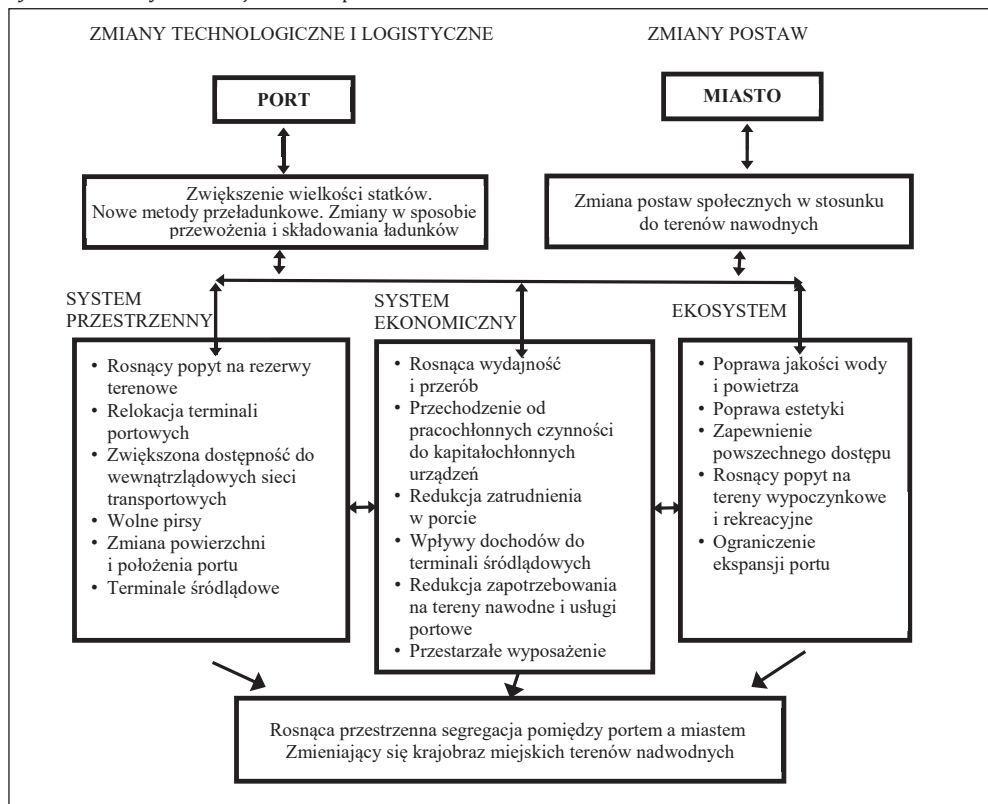
Źródło: Hoyle (1998)

STREFA INTERFEJSU – STYKU MIASTA I PORTU

Syntetyczny model Hayutha zawiera informacje wprost prowadzące do wyjaśnienia powstania strefy interface – przejścia, styku miasta i portu. Zwaną też strefą schyłku i rozkładu „decline and decay”, obszaru problemowego. Schemat ten reprezentuje podejście systemowe, najbardziej holistyczne ze wszystkich prac poglądowych zaprezentowanych w tekście – rycina 6. Podobnie jak w innych modelach, zestawione są ze sobą miasto i port. Trendem, który ma najsilniejszy wpływ na modyfikacje we wzajemnie oddziałujących ze sobą podsystemach (przestrzennym, ekonomicznym i ekosystemie), są zmiany technologiczne i logistyczne. Zmiany, których konsekwencją jest powiększenie się tonażu statków oraz zmiany w sposobie przechowywania ładunków i ich transporcie (Hayuth, 1982). Współczesne największe kontenerowce z serii Triple-E, (Economy of scale, Energy-Efficient) kursujące między Azją a Europą mają długość ponad 400 m i ładowność blisko 20 000 TEU oraz zanurzenie robocze 16 m.

Obsłudze drobnicowej towarzyszą masowce i statki specjalistyczne w tym gazowce i chemikaliowce oraz jednostki pływające do obsługi działalności offshore – wydobywania ropy naftowej, budowy platform wiertniczych, morskich siłowni wiatrowych, jednostki ro-ro oraz turystyczne cruisery. Działalności portowej towarzyszy przemysł przetwórczy, elektromaszynowy, petrochemiczny. Porty to również infrastruktura transportowa, oczyszczalnie wód zęzowych, instalacje bezpieczeństwa, baza paliwowa, składy i magazyny. Czynnikiem kształtującym strefę interface, pojawiającym się od strony miast, jest rosnąca zmiana postaw społecznych w stosunku do terenów nawodnych.

Rycina 6. Trendy w rozwoju miasta i portu



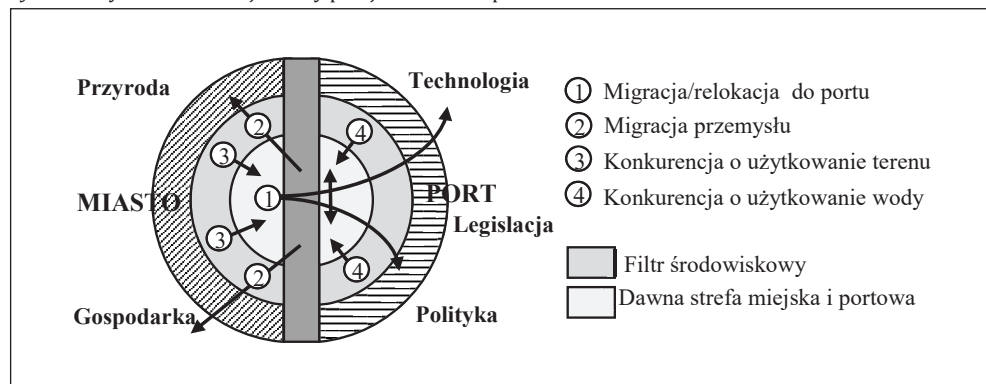
Źródło: opracowanie własne na podstawie Hayuth (1982)

Miasta dzięki zagospodarowaniu terenów nadwodnych mogą kreować swój wizerunek morskości tworząc na tym obszarze atrakcyjne przestrzenie (Cowan, Bunce, 2006).

Należy zauważyć, że lepsza jakość wód portowych wpływa na powrót zainteresowania basenami portowymi. Efektem oddziaływania trendów we wzajemnie powiązanych podsystemach: przestrzennym, ekonomicznym i ekosystemie jest rosnąca przestrzenna segregacja pomiędzy portem a miastem. Opisane na schemacie (rycina 6) skutki oddziaływania trendów będą wzmacniane w przyszłości poprzez większą automatyzację procesów portowych i masę ładunków. W przyszłości dekarbonizacja gospodarki może zmniejszyć wolumen transportu towarów masowych np. węgla i materiałów ropopochodnych, jednocześnie zwiększając presję na niskoemisyjność procesów portowych i obsługę nowych intermodalnych sposobów transportu z i w głąb lądu. Uzupełnieniem powyższego modelu relacji miasta i portu jest teoretyczne ujęcie dynamiki wpływu wiodących trendów na rozwój miasta i portu oraz ich konsekwencje przestrzenne dokonane przez Hoyle'a (rycina 7). Kluczowym obszarem w przestrzennych relacjach miasta i portu jest strefa kontaktu tych przestrzeni – wspomniana strefa interface. Uwidacznia się ona w ostatnich dwóch etapach ewolucji układu miasto–port.

Dochodzi w niej do relokacji i rekonwersji aktywności gospodarczej i zmiany wielu funkcji. Wpływ zmian w technologii transportu morskiego, zmian legislacyjnych (np. dotyczących bezpieczeństwa, ochrony środowiska), zmiany strukturalne w przemyśle

Rycina 7. Dynamika rozwoju strefy przejścia miasta i portu



Źródło: Hoyle (1988)

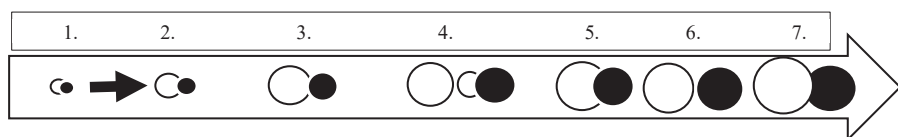
towarzyszącemu działalności portowej sprawia, że w funkcji czasu funkcje portowe i przemysłowe były i są relokowane dalej poza obszar miasta lub w głąb terenów portowych i węzłów transportowych.

Relokacja (1) dotyczy uciążliwych i niebezpiecznych czynności portowych. Uwagom środowiskowe i ekonomiczne: uciążliwość emisji, terenochłonność, energochłonność, wodochłonność, bezpieczeństwo (przykład wybuchu saletry w porcie Bejrucie) renta gruntowa itd. wpływają na sens prowadzenia tam działalności gospodarczej, w efekcie przenosi się ona na odległe tereny portowe. Z kolei przemysł, który może uniezależnić się od lokacji portowej, przenosi się dalej na inne tereny miejskie i podmiejskie lub do stref przemysłowych (2). Powstaje w ten sposób obszar atrakcyjny zarówno z punktu widzenia niektórych podmiotów gospodarczych (3), jak i budownictwa mieszkaniowego (np. lofty) – pojawiają się tam usługi restauracyjne, kompleksy handlowe. Miejsce to jest atrakcyjne także z punktu widzenia usług morskich i aktywności nadwodnych (4) (mariny, rekreacja, obiekty wodne, żegluga indywidualna). Brak pewnej synchronizacji w czasie tych procesów, inercja po stronie aktywności miejskiej – inwestycyjnej, może powodować degradację tych terenów pod względem krajobrazowym, oraz opóźnienie zagospodarowania pod nowe funkcje.

SZCZECIN – MIASTO I PORT, REWITALIZACJA, ANALOGIE DO MODELI RELACJI MIASTA I PORTU

Retrospekcja relacji przestrzennych miasta i portu w przypadku Szczecina w koresponduje z założeniami zaprezentowanych wyżej modeli. Początkowo miasto Szczecin i port stanowiły jedną całość. Znalezione archeologiczne słowiańskich łodzi z IX wieku oraz badania zabudowy świadczą, że port i miasto Szczecin mają wspólną genezę. We wczesnym średniowieczu port zlokalizowany był na lewym brzegu Odry Zachodniej u podnóża grodu ówczesnych książąt pomorskich z dynastii Gryfitów. Później na obszarze pomiędzy Odrą Wschodnią Regalicą a Odrą Zachodnią tzw. Międzyodrzu. Rozwijając się w tę stronę port miał więcej bezpiecznych i otwartych terenów. Port ulokowany był w stosunkowo płytkich wodach – około 1,5 metra w odległości około 40 km w linii prostej od otwartych wód morskich Bałtyku. Głębokość ta była wystarczająca dla łodzi o wyporności do 5 ton, był to port śródlądowy – rzeczny i częściowo

Rycina 8. Schemat rozwoju portu w Szczecinie na podstawie modelu Hoyle'a (rycina 5)



Port symbolizuje czarne koło, miasto koło białe.

Źródło: opracowanie własne

morski. W XIII wieku port rozwijał się na wyspie Łasztownia, bliżej głównego nurtu rzeki, poniżej murów miasta. Od południa ograniczony został przez Most Długi, a od północy przez Most Kłodny. Lokalizacja portu między dwoma mostami uregulowana została prawnie i utrzymana do połowy wieku XVIII. Na zewnątrz portu funkcjonowały mniejsze przystanie, służyły one miejscowej ludności trudniącej się rybołówstwem (więcej: Kotla, 2007; Zarząd Morskich Portów..., 2021). Szczegółowe opisy historyczne dotyczące portu i miasta wyczerpałyby ramy artykułu i zmieniły jego cele, dlatego dokonano porównania rozwoju układu miasta Szczecin–port z modelem ewolucji miasta i portu Hoyle'a (rycina 5) skupiając się na przełomowych momentach rozwoju tych dwóch układów przestrzennych. Na schemacie miasto oznaczone jasnym okręgiem, port – ciemnym. Nachodzenie na siebie okręgów symbolizuje symbiozę obu obszarów, wielkości – proporcje powierzchni portu i miasta (rycina 8).

Kluczowe momenty w ewolucji układu przestrzennego miasta i portu w Szczecinie:

1. Bogate słowiańskie grodzisko portowe z X wieku. 1243 rok – nadanie praw miejskich. W 1278 roku miasto zostało członkiem Hanzy. W roku 1283 wzmiankowano o budowie Mostu Długiego na Odrze (Hansabruecke).
2. Po 1648 roku, w wyniku pokoju westfalskiego, Szczecin należał do Królestwa Szwecji. Obowiązywały wtedy wysokie cła uniemożliwiające rozwój handlu, a tym samym portu.
3. W latach 1662–1668 wybudowano kanał łączący Odrę ze Sprewą, dzięki czemu Szczecin uzyskał bezpośrednie połączenie wodne z Berlinem. Po 1679 roku obniżono cła dla szczecińskich kupców i zniesiono opłaty celne na wyroby szczecińskich manufaktur, co rozwinęło handel morski i lądowy. Do drugiej połowy XIX wieku rozwój portu ograniczał się do brzegów Odry między Mostem Długim i Kłodnym.
4. Szczecin w latach 70. XIX wieku przestał pełnić rolę obronną i warowną, którą rozwijano od 1630 roku. Zdecydowano o likwidacji twierdzy Stettin. Fortyfikacje izolowały miasto od otaczających je miejscowości, np. osobnego miasta Grabowo (niem. Grambow), obecnie integralnej części miasta, które dynamicznie się rozwijały w oparciu o funkcje portowe i przemysłowe. W 1877 roku został wybudowany na Kępie Parnickiej dworzec kolejowy i linia kolejowa łącząca port z drogą kolejową prowadzącą do Kostrzyna, a w kolejnym roku doprowadzono kolej do nowych nabrzeży przy Duńczycy (kanał). Dworzec ten zlikwidowano w 1896 roku pozostawiając nowoczesny układ kolejowy obsługujący port, połączenia z Berlinem i Wrocławiem. Wzrost ilości przeładunków wymusił rozbudowę terenów portowych. Początkowo nowe nabrzeża sytuowano wzdłuż brzegów Parnicy i Duńczycy. Na przełomie XIX i XX wieku, gdy te już nie wystarczały, nabrzeża zaczęły powstawać

wzdłuż zachodniego brzegu Odry, a na Łasztowni (rycina 9) wybudowano dwa baseny portowe (Basen Wschodni i Zachodni) wraz z urządzeniami przeładunkowymi i zapleczem magazynowym. Powstał także Basen Górniczy (przeładunki masowe). Znaczna rozbudowa portu w tym czasie wynikała głównie z polityki rządu pruskiego, który dostrzegł w Szczecinie port zdolny oprzeć się blokadzie alianckiej na wypadek wojny. W okresie I wojny światowej Szczecin był największym portem niemieckim. W dwudziestoleciu międzywojennym rozwój portu zatrzymał się, by bliżej II wojny nabrać znaczenia militarnego. Znane są plany daleko idącej rozbudowy portu stworzone przez nazistów. Miasto i port nadal łączyła rozległa strefa handlu, spichlerzy i magazynów – Bollwerk.

5. Bombardowania i dywersja w końcowej fazie II wojny światowej unieruchomiły port, jego dewastacji dokonały też wojska radzieckie. Inwentaryzacja powojenna wykazała w porcie 80% zniszczeń. Zniszczone były urządzenia (np. wszystkie 152 dźwigi), akweny były zatargasowane wrakami. Całkowite zniszczenie Starego Miasta, bulwarów nad Odrą (Bollwerk), decyzja o ich wyburzeniu oraz dalsza socjalistyczna i modernistyczna przebudowa miasta odsunęła miasto od rzeki i portu.
6. Port w całości przejęty został przez polskie władze z rąk sowieckich 19 września 1947 roku. Zasadnicze prace związane z odbudową portu prowadzone były w ramach tzw. planu trzyletniego w latach 1947–1949. W efekcie zdolność przeładunkowa portu zwiększyła się z 98 tys. t/rok (obróć w ruchu morskim wyniósł ok. 45 tys. t) w 1946 roku do 5,9 mln t/rok w 1959 roku.
7. W 1994 roku w porcie szczecińskim został ustanowiony wolny obszar celny. Działalność eksploatacyjna została podjęta 1 lipca 1995 roku na obszarze o powierzchni 4,49 ha. W 2000 roku poszerzono wolny obszar celny do 19 ha, a następnie w 2005 roku do 19,66 ha. W pierwszych dekadach XXI wieku w porcie przeprowadzono wiele inwestycji związanych z dostępem drogowym, estakad i wjazdów do portu. Obecnie port Szczecin zajmuje w swoich graniach 901 ha powierzchni lądowej, 2/3 terenów należy do Skarbu Państwa, pozostałe to miasta Szczecin i innych podmiotów (więcej: Palmowski, Bocheński, 2015; Zarząd Morskich Portów..., 2021).

Najnowsze informacje pochodzące z publikacji Zarząd Morskich Portów... (2021) świadczą o podjętych decyzjach dotyczących obecnych i przyszłych procesów inwestycyjnych. Przeprowadzana jest modernizacja drobnicowej części portu. Inwestycja docelowo obejmie budowę nowego nabrzeża Norweskiego – przedłużenie nabrzeża Fińskiego, pełniącego funkcję terminala kontenerowego. Remontowane będą istniejące nabrzeża Czeskie i Słowackie. Zaplanowano też budowę nabrzeża na długości ok. 600 m, które w przyszłości ma nazywać się nabrzeżem Duńskim. Poszerzony zostanie także Kanał Dębicki (ze 120 m do 200 m), który prowadzi do wspomnianych nabrzeży. Zaplanowano podobne prace w rejonie Basenu Kaszubskiego, Dąbrowieckiego, przebudowę istniejących nabrzeży (Katowickiego, Chorzowskiego i uskoków Gliwickiego i Chorzowskiego) na łącznej długości ok. 1300 metrów, obudowę brzegów wysp Ostrów Mieleński i Mieleńska. Zaletą obecnego układu portu w Szczecinie jest duże zaplecze terenów inwestycyjnych, które są oddalone od obszaru miasta w kierunku wysp obszaru Międzyodrza.

Uwolnione od działalności portowej i przemysłowej obszary na terenie Łasztowni, ponad 100 ha z Wyspą Grodzką, są elementem toczącej się od wielu lat w Szczecinie publicznej debaty pod hasłem powrotu miasta nad wodę. Nazwa terenu pochodzi od

dawnej jednostki miary materiałów sypkich – łasztu i łacińskiego słowa „lastadie” oznaczającego ładunek. W ramach idei powrotu nad wodę stworzona została w 2007 roku strategia marketingowa Szczecina Stettin 2050 Floating Garden, w której znaczące miejsce ma połączenie potencjału przyrodniczego wynikającego z nadwodnego położenia z planowaną nowoczesną architekturą.

W wyniku działań wojennych i zniszczenia portu oraz terenów starego miasta przez naloty alianckie, dywersję niemiecką i grabieże sowieckie, odbudowy w myśl modernistycznych rozwiązań infrastrukturalnych (Trasa Nadodrzańska i Zamkowa) braku rekonstrukcji starej tkanki miejskiej (rozbiórka Starego Miasta) Szczecin „oddalił się” od wody. Opisane wyżej uwarunkowania rozwoju działalności portowej sprawiły, że tereny na wyspie Łasztownia (Kępa Parnicka, Wyspa Grodzka) oraz w okolicach byłej Stoczni Szczecińskiej przy ul. Kolumba nabrały cech zdegradowanych terenów poprzemysłowych i portowych – fotografia 1. W 2009 oraz 2011 roku obszar Międzyodrza i Łasztowni objęto miejscowym planem zagospodarowania przestrzennego.

W ustaleniach ogólnych w MPZP omawiany obszar przeznaczono na śródmiejską zabudowę wielofunkcyjną o charakterze centrotwórczym, z przestrzeniami publicznymi, m.in. nadwodnymi, o wysokim standardzie i szerokim spektrum usług, ze szczególnym uwzględnieniem usług publicznych, o znaczeniu ponadlokalnym. Wschodnią część tego obszaru, należącą do portu wolnoćłowego, przeznaczonego na składy, przeładunek, usługi dystrybucyjno-logistyczne, przewiduje się sukcesywnie przekształcać w struktury wielofunkcyjne, w tym wprowadzenie tam usług wystawienniczo-handlowych, hotelarstwa, rozrywki, sportu, turystyki, zespołów apartamentowych (obowiązujący plan miejscowy; Uchwała Nr XII/268/11..., 2011). Obszar objęty jest też programem rewitalizacji. Przedmiotem rewitalizacji są: budowa układu komunikacyjnego z przeprawami mostowymi, budowa infrastruktury technicznej, realizacja obiektów użyteczności publicznej, renowacja substancji budowlanej i zabytków, budowa przestrzeni publicznych wraz z wyposażeniem, w tym budowa/modernizacja nabrzeży dla jednostek pływających, tereny zieleni urządzonej, zagospodarowanie terenów na cele kultury, sportu, rekreacji i wypoczynku (Rada Miasta Szczecin, 2010).

Informacje zawarte w planie zagospodarowania przestrzennego przedstawiają ogrom problemów, jakie stwarza obszar poprzemysłowy i poportowy – rycina 9 i 10.

Fotografia 1. Przykłady opuszczonych terenów portowych i poprzemysłowych w Szczecinie

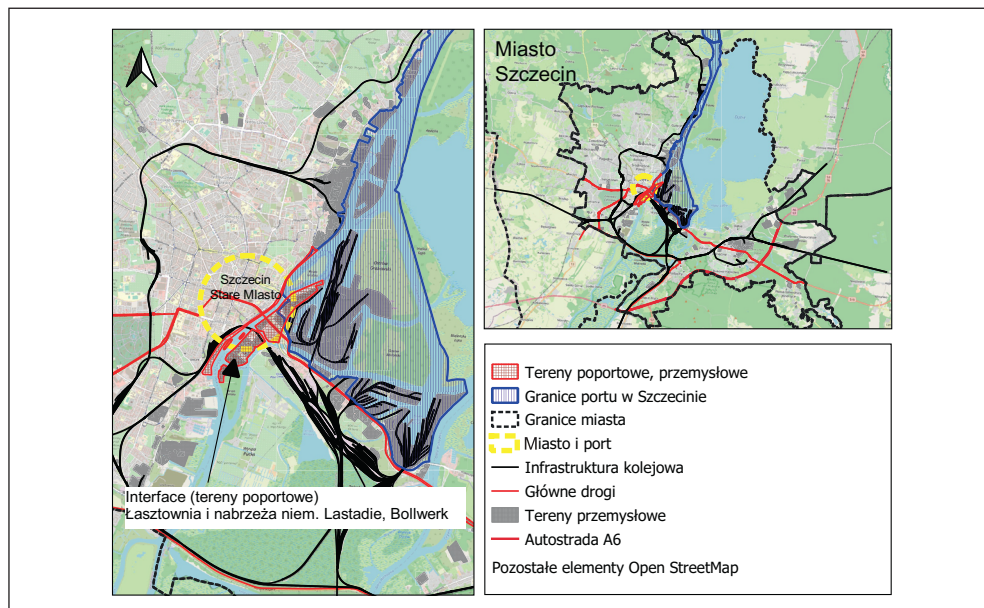


Źródło: prasa lokalna, fot. J. Rudewicz

Np. dużym problemem technicznym jest nośność gruntów, problemem prawnym występowanie wielu właścicieli działek i wymagania przepisów związanych z okalającymi opisywany obszar drogami wodnymi. Niełatwe jest pogodzenie współistnienia funkcji gospodarczych, rezydencjalnych, publicznych, skomunikowania obszaru, ochrony przyrody i krajobrazu oraz dziedzictwa i archeologii. Propozycje rewitalizacji Łasztowni pojawiły się także w Lokalnym Programie Rewitalizacji miasta z 2010 roku (aktualizowanym w 2017 roku). W rozdziale 4.1 „Kształtowanie struktury przestrzennej miasta” mówi się o wzmacnianiu tradycyjnej roli śródmieścia Szczecina, jako centrum miasta i ośrodka administracyjno-usługowego dla całego obszaru metropolitalnego, z ukierunkowaniem dalszego jego rozwoju w stronę Odry i wysp odrzańskich. Rejony wysp Międzyodrza i Stare Miasto to tereny inwestycyjne dla nowych struktur śródmieścia Szczecina, z preferencją dla jednostek prestiżowych o najwyższej randze, wysokich walorach estetycznych i użytkowych, ponadlokalnych funkcjach usługowych, biurowych, administracyjnych, turystycznych, powiązane z wysokostandardową funkcją mieszkalną i rewitalizacją istniejącej zabudowy historycznej. Opisywany obszar portowy i przemysłowy poddany jest obecnie procesowi inwestycyjnemu. Zmodernizowaniu i uatrakcyjnieniu poddane zostały nadodrzańskie bulwary, stając się miejscem spacerowym z ofertą gastronomiczną oraz infrastrukturą umożliwiającą cumowanie jednostek pływających (przyłącza). Co cztery lata Szczecin jest gospodarzem finału międzynarodowych regat The Tall Ships Races, do miasta przybywa kilkadziesiąt dużych żaglowców i setki mniejszych jednostek. Jest to kilkudniowe wydarzenie masowe, które odbywa się sprawnie dzięki powstałej infrastrukturze.

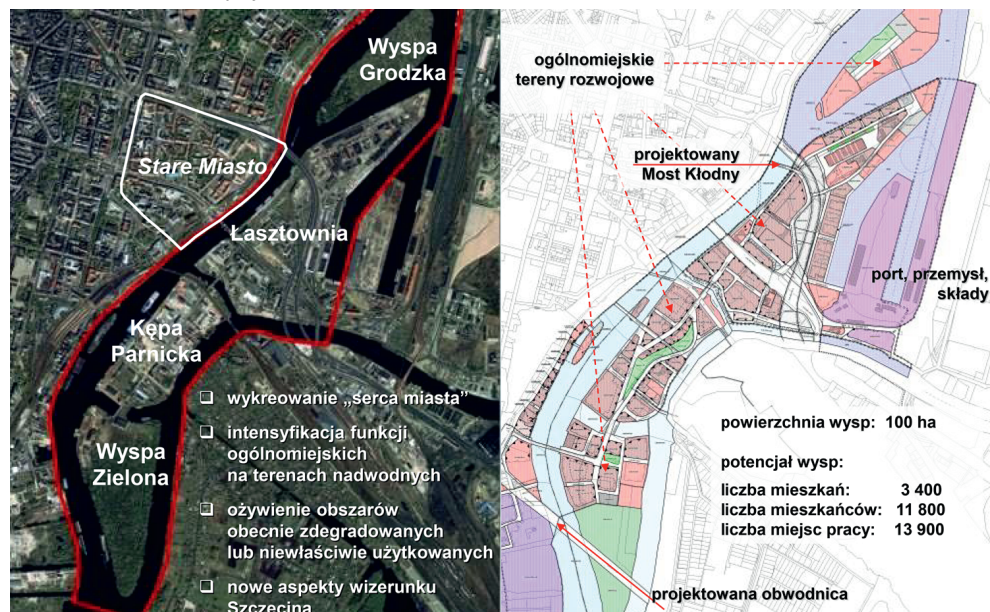
Przykładem konwersji do nowej funkcji w strefie interface jest m.in. budynek dawnej rzeźni (nazwany Stara Rzeźnia). Po roku 1945 użytkowany był jako baza żywca

Rycina 9. Szczecin, granice miasta i tereny portowe oraz przemysłowe. Port w granicach lądowych liczy 901 ha, w tym powierzchnia składowa: odkryta 74 ha, kryta 12,5 ha. Dł. nabrzeży eksploatacyjnych wynosi 15 km



Źródło: opracowanie własne. Dane Ministerstwa Gospodarki Morskiej i Żeglugi Śródlądowej

Rycina 10. Plan sytuacyjny z rzutem lotniczym. Dawne tereny portowe i przemysłowe w Szczecinie, część obszaru Łasztowni i Międzyodrza



Źródło: Studium Uwarunkowań i Kierunków Zagospodarowania Przestrzennego Szczecina (2012)

wołowego dla zakładów mięsnych, a w latach 80. XX wieku pełnił rolę magazynu. Budynek jest nową siedzibą spółki CSL, która wyremontowała obiekt. W XIX-wiecznym budynku, niegdyś zaniedbanym i opustoszałym, po renowacji organizuje się wydarzenia kulturalne, prowadzona jest restauracja, sala konferencyjno-projekcyjna, księgarnia, galeria z kąciakiem dla dzieci. Przykładem nowo powstałej inwestycji na terenach portowych jest otwarty w 2015 roku port jachtowy wraz z nowoczesnym zapleczem i mostem. To obiekt odwołujący się do tradycji morskich Szczecina. Część wyspy Grodzkiej, przy której znajduje się marina, pełni rolę plaży miejskiej, znajduje się tam klub i obszar pokryty piaskiem służący za miejsce uprawiania sportu i rekreacji. W rejonie Łasztowni budowany jest obecnie futurystyczny budynek Morskiego Centrum Nauki, który kształtem przypomina kadłub statku. Mieścić będzie planetarium i interaktywne wystawy poświęcone nauce i technice. Symbolem zmian na tych terenach, zdobywającym miano kolejnego fotogenicznego i ikonicznego obiektu, są pozostawione i odnowione przedwojenne żurawie portowe (firmy Krupp). Maszyny zostały podświetlone barwną iluminacją, która wzmacniana odbiciem w wodzie stanowi fotograficzną atrakcję. Na omawianym terenie powstał okazały biurowiec Lastadia, w jego południowej części rozpoczęto budowę osiedli mieszkaniowych, których głównym atutem ma być położenie nad wodą i walory widokowe. Wolne przestrzenie Łasztowni wykorzystywane są na różnego rodzaju wydarzenia kulturalne i miejsca dla parku rozrywki.

Stowarzyszenie Architektów Polskich wraz z władzami miasta ogłosiło w 2017 roku międzynarodowy konkurs na opracowanie koncepcji urbanistycznej dla obszaru Łasztowni pt. Szczecin: Łasztownia – nowe serce miasta. Do konkursu zgłosiły się 242 pracownie m.in. z USA i Japonii. Prace przysłało 26 zespołów. Pierwszą nagrodę otrzymało biuro Maćków Pracownia Projektowa, drugą zespół PAREGA, a trzecią pracownia

architektów, Aleksandry Krzywańskiej i Mai Matuszewskiej. Zwycięska koncepcja zakłada śmiało przesunięcie strefy rewitalizacji w stronę portu i zagospodarowanie terenów portu wolnocłowego przy zachowaniu zabytkowych budynków industrialnych, likwidację Trasy Zamkowej oraz uzupełnienie istniejących budynków o nowoczesną architekturę. W śmiałej koncepcji dużą wagę przywiązano do terenów zieleni oraz komunikacji pieszej (Architektura Murator, 2017; Gołębiowski, 2016). Koncepcja nie będzie realizowana w stu procentach. Przez Łasztownię poprowadzony będzie Nowy Most Kłodny wraz z układem komunikacyjnym, finalizowana jest budowa Morskiego Centrum Nauki. Problemem dla pełnej realizacji koncepcji mogą być rosnące potrzeby komunikacyjne miasta, które uwidaczniają się w krzyżowaniu się dróg i natężeniu ruchu, warunkiem płynności jest rozbudowa dróg obwodowych.

WNIOSKI

Miasto Szczecin rozwinęło się jako polifunkcyjna jednostka osadnicza. Port, będący w przeszłości integralną częścią miasta, w obecnych uwarunkowaniach technicznych, prawnych, ekologicznych i ekonomicznych stanowi w granicach administracyjnych obszar odrębny. Port jako czynnik miastotwórczy i inicjujący zaznaczył swój wpływ na tkankę miejską w przeszłości pozostawiając w niej liczne obiekty poportowe i poprzemysłowe w otoczeniu terenów nadwodnych. Port w Szczecinie jest obecnie uniwersalno-specjalistycznym portem morsko-rzeczny dla ładunków drobnicowych i masowych. Obsługuje linie żeglugowe bliskiego i średniego zasięgu oraz tranzyt, wraz z portem w Świnoujściu tworzy integralny zespół portów. Zaprezentowane w treści artykułu plany inwestycyjne i rozbudowująca się baza logistyczna portu koncentruje się głównie na obszarach już zainwestowanych lub nowych terenach. Rozwój gospodarczy zaplecza portu, a tym samym masa i wartość przeładunków wpływa na wzrost jego znaczenia na mapie gospodarczej kraju, sprzyja to integracji portu i miasta z sieciami transportowymi. Pod tym względem port ma charakter miastotwórczy, stanowiąc nadal dla części mieszkańców bezpośrednio i pośrednio miejsce pracy. Miastotwórczy charakter mają również tereny nadwodne interface i waterfront dające obecnie miastom portowym możliwość budowy obiektów usługowych i kulturalnych oraz rekreacyjnych (mariny, promenady nabrzeża, bulwary). Obszary te nie charakteryzuje już produkcja, lecz postindustrialna konsumpcja „entertainment machine”, która powinna odbywać się z zachowaniem industrialnego dziedzictwa materialnego. Włodarze miasta starają się przekształcać będące w ich gestii tereny nadwodne zgodnie z trendami wytyczonymi w miastach zachodnich. Takie działanie ma dwie wzmacniające się perspektywy. Pierwsza – wewnętrzna – poprawiająca i uatrakcyjniająca miasto dla jego mieszkańców, druga – wzmacniająca efekt wizerunkowy zewnętrzny – podkreślający portowy charakter miasta, uatrakcyjniający je wizualnie i nadający indywidualności. W Szczecinie, pomimo wielu sukcesów, wątpliwości budzi tempo przekształceń, pomijając ograniczenia kapitałowe, brak jest spójnej wizji obszaru Łasztowni i innych terenów, a dotychczasowe dokumenty planistyczne i strategiczne zawierają jedynie zarys kierunków zmian. Koncepcje urbanistyczne niestety nie stanowią realizowanego kroku po kroku planu działań, pojawia się zagrożenie działań doraźnych. Przekształcenia przestrzenno-funkcjonalne Łasztowni wymagają od aktorów tego procesu wyważenia kwestii partycypacji i inkluzji społecznej z próbą odgórnego podejmowania decyzji. Zagrożeniem dla całego procesu może być też gentryfikacja polegająca na wprowadzeniu

na omawiane w artykule obszary zabudowy luksusowej, o ograniczonej dostępności dla mieszkańców w myśl znanego w Polsce pojęcia neoliberalnego urbanizmu. Takie symptomy pojawiają się w związku z rozpoczętymi budowlami luksusowych osiedli mieszkaniowych na omawianych terenach. Z kolei nadanie części bulwarów nadodrzańskich charakteru publicznego – strefy swobodnego spożycia alkoholu – powoduje konflikt funkcji reprezentacyjnej tego miejsca. Problematyka wzajemnych relacji miasta i portu to obszerne zagadnienie badawcze, niniejszy artykuł tylko w pewnym stopniu jej dotyka. Relacje miasta i portu na podstawie przeglądu literatury warto badać nie tylko opisowo i poprzez obserwację, ale stosując wielowymiarowy aparat statystyczny, służący do określania przepływów pomiędzy miastem, a portem np. poziomu zatrudnienia w przemyśle i porcie oraz gospodarki morskiej w kontekście egzo/endogenicznej funkcji miasta. Wśród zagadnień ekonomicznych wskazać można problematykę określenia efektu mnożnikowego i lokalizacyjnego aktywności gospodarczej wywołanego poprzez istnienie portu i gospodarki morskiej. Innym obszarem badań mogą być kwestie zarządzania procesem zmian w obszarach portowych, partycypacji społecznej, zrównoważonego transportu, a także szeroko rozumianej analizy konfliktów na różnych płaszczyznach: przestrzennej, ekonomicznej, społecznej i środowiskowej. Badania relacji miasta i portu wpisać można w różne skale. Od konkretnego miejsca, przypadku, poziomu osiedla, całego miasta aż do regionu metropolitalnego.

Literatura References

- Architektura Murator. (2017). *Szczecińska Łasztownia – wyniki konkursu*. Pozyskano z https://architektura.muratorplus.pl/projekty/szczecinska-lasztownia-wyniki-konkursu_8019.html (15.08.2021).
- Bird, J. (1963). *The Major Seaports of the United Kingdom*. London: Hutchinson.
- Borruey, R. (1992). Réinventer une ville-port? Le cas de Marseille. *Cahiers de la Recherche Architecturale*, 30/31, 127–146.
- Borruey, R., Fabre, M. (1992). Marseille et les nouvelles échelles de la ville portuaire. *Annales de la Recherche Urbaine*, 55/56, 53–62.
- Brocard, M. (1994). Deux villes frontières portuaires. Le Havre et Southampton. *La Revue d'Ici*, 11, 8–12.
- Cowan, D., Bunce, S. (2006). Competitive Cities and Secure Nations, Conflict and Convergence in Urban Waterfront. *International Journal of Urban and Regional Research*, 30(2), 427–439.
- Ducruet, C. (2005). Approche comparée du développement des villes-ports à l'échelle mondiale. Problèmes théoriques et méthodologiques. *Cahiers Scientifiques du Transport*, 48, 59–79.
- Ducruet, C. (2011). The port city in multidisciplinary analysis. W: J. Alemany, R. Bruttomesso (red.), *La ciudad portuaria del siglo XXI. Nuevos desafíos en la relación puerto-ciudad = The port city in the XXI century. New challenges in the relationship between port and city*. Venezia: RETE, 32–48.
- Forno, G. (1985). Gênes. Ville-port. Renaissance Urbaine en Europe. *Etude*, 27, 75–84.
- Flis, J. (1985). *Szkolny słownik geograficzny*. Warszawa: WSiP.
- Gołębiewski, J.I. (2016). *Perspektywy rewitalizacji Międzyodrza w Szczecinie*. Praca doktorska. Zachodniopomorski Uniwersytet Technologiczny w Szczecinie.
- Gostomski, E., Nowosielski, T. (2021). *Ewolucja i znaczenie portów morskich w krajach Unii Europejskiej*. Gdańsk: Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego.
- Hayuth, Y. (1982). The port-urban interface. An area in transition. *Arel*, 4(3), 219–224.
- Hoyle, B.S. (1988). Development dynamics at the port-city interface. W: B.S. Hoyle i in. (red.), *Revitalising the Waterfront. International Dimensions of Dockland Redevelopment*. London: Belhaven, 3–19.
- Hoyle B.S. (1998). Cities and ports. Concepts and issues. *Journal of Vegeta*, 3, 263–278.

- Kotla, R. (2007). Z dziejów szczecińskiego portu. *Magazyn Portowy ZMPSiŚ SA*, 1.
- Marcadon, J. (1997). La stratégie des armements maritimes et les métropoles portuaires. W: P. Claval, A.L., Sanguin (red.), *Métropolisation et Politique*. Paris: L'Harmattan, 189–203 (Collection 'Géographie et Culture).
- Norcliffe, G., Basset, K., Hoare, T. (1996). The emergence of postmodernism on the urban waterfront. *Journal of Transport Geography*, 4(2), 123–134.
- Notteboom, T. (1997). Concentration and load centre development in the European container port system. *Journal of Transport Geography*, 5(2), 99–115.
- O'Connor, K. (1989). Australian ports, metropolitan areas and trade-related services. *Australian Geographer*, 20(2), 167–172.
- Palmowski, T., Bocheński, T. (2015). *Polskie porty morskie i rola kolei w ich obsłudze na przełomie XX i XXI wieku*. Gdańsk; Pelplin: Wydawnictwo „Bernardinum”, 46–49 (Regiony nadmorskie; 23).
- Palmowski, T., Pacuk, M., Michalski, T. (2001). Przemiany przestrzeni miejskiej miast portowych na przykładach Gdańska i Gdyni. W: *Miasto postsocjalistyczne. Organizacja przestrzeni miejskiej i jej przemiany. XIV Konwersatorium wiedzy o mieście*. Łódź: Łódzkie Towarzystwo Naukowe.
- Rada Miasta Szczecin. (2010). Lokalny Program Rewitalizacji dla Miasta Szczecin. Pozyskano z <http://konsultuj.szczecin.pl/konsultacje/files/9CD543BAF70F4D37A35893B6EE94C6DD/002%20na%20BIP.pdf>
- Runge, S. (2018). Przeobrażenia funkcjonalno-przestrzenne miast tradycyjnego regionu społeczno-ekonomicznego – wymiar teoretyczny. *Studia Miejskie*, 32, 21–33.
- Seassaro, L. (1992). Gênes, ou le poids de la longue durée culturelle. *Annales de la Recherche Urbaine*, 55/56, 10–21.
- Studium Uwarunkowań i Kierunków Zagospodarowania Przestrzennego Szczecina*. (2012). Uchwała Nr XVII/470/12 Rady Miasta Szczecin z dnia 26 marca 2012 r. Pozyskano z http://bip.um.szczecin.pl/chapter_11398.asp (dostęp 5.11.2021).
- Uchwała Nr XII/268/11 Rady Miasta Szczecin z dnia 24 października 2011 r. Dziennik Urzędowy Województwa Zachodniopomorskiego Nr 134 poz. 2418.
- Vigarié, A. (1979). *Ports de commerce et vie littorale*. Paris: Hachette.
- Zaremba, P. (1962). *Urbanistyka miast portowych*. Szczecin: Szczecińskie Towarzystwo Naukowe.
- Zarząd Morskich Portów Szczecin i Świnoujście S.A. (2021, 4 kwietnia). *Historia Portów*. Pozyskano z <https://www.port.szczecin.pl/pl/porty/historia/#>
- Żyszkowska, W., Spallek, W., Borowicz, D. (2012). *Kartografia tematyczna*. Warszawa: PWN.

Jacek Rudewicz, dr inż., Uniwersytet Szczeciński, Wydział Ekonomii Finansów i Zarządzania, Instytut Gospodarki Przestrzennej i Geografii Społeczno-Ekonomicznej. Ukończył kierunki: geografia ze specjalnością geografia społeczno-ekonomiczna, zarządzanie i marketing oraz ekonomia. W pracy naukowej zajmuje się m.in.: studiami miejskimi, rozwojem zrównoważonym, rozwojem regionalnym, geografiami społeczno-ekonomiczną.

Jacek Rudewicz, PhD Eng. University of Szczecin, Faculty of Economics, Finance and Management, Institute of Spatial Management and Socio-Economic Geography. He graduated from Geography with a specialisation in socio-economic geography, management and marketing and economics. In his research work he deals with urban studies, sustainable development, regional and local development.

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2659-4754>

Adres/address:

Uniwersytet Szczeciński
Wydział Ekonomii Finansów i Zarządzania
Instytut Gospodarki Przestrzennej i Geografii Społeczno-Ekonomicznej
ul. Mickiewicza 64
71-101 Szczecin, Polska
e-mail: jacek.rudewicz@usz.edu.pl

LESZEK MAZANEK

Akademia Wychowania Fizycznego w Krakowie, Polska
University of Physical Education in Krakow, Poland

KRZYSZTOF BORKOWSKI

Wyższa Szkoła Turystyki i Ekologii w Suchej Beskidzkiej, Polska
University School of Tourism and Ecology, Sucha Beskidzka, Poland

ZYGMUNT KRUCZEK

Akademia Wychowania Fizycznego w Krakowie, Polska
University of Physical Education in Krakow, Poland

Ocena usług turystycznych w Krakowie w świetle badań sondażowych prowadzonych w latach 2010–2020

Assessment of tourist services in Krakow (Poland) in the light of surveys conducted in 2010–2020

Streszczenie: Przedmiotem opracowania są usługi świadczone turystom w Krakowie, mieście historycznym o bogatym dziedzictwie kulturowym, postrzeganym jako najbardziej rozpoznawalna polska destynacja turystyczna. Celem pracy jest ocena usług świadczonych turystom w Krakowie. Ocena ta została sporządzona na podstawie prowadzonych przez Małopolską Organizację Turystyczną badań ruchu turystycznego w Krakowie w latach 2010–2020. Przy realizacji postawionego celu przeprowadzono analizę ankiet na próbie 26 298 wyselekcjonowanych z bazy danych Małopolskiej Organizacji Turystycznej. Wyniki badań pozwalają stwierdzić, że poziom i zakres świadczonych usług zaspokaja potrzeby turystów i jest oceniany pozytywnie. Badania nie wykazały negatywnego wpływu wzrastającego w ciągu dekadę ruchu turystycznego na poziom świadczonych usług. Najwyższą ocenę (4,52) w całym analizowanym okresie uzyskiwała atmosfera miasta, która wraz z życzliwością i gościnnością składa się na niepowtarzalną cechę zwaną *genius loci*. Wysoką pozycję w ocenach zyskiwały również usługi gastronomiczne; średnia ocena wynosi 4,29. Mocny punkt oferty turystycznej miasta stanowi baza noclegowa. Wysoko oceniono także usługi w zakresie rozrywki, informacji turystycznej oraz dostępności komunikacyjnej i komunikacji wewnętrznej. Ponadto stwierdzono, że zainteresowania zabawkami miasta i wizyty w ramach wypoczynku stanowią niezmiennie dominujący cel przyjazdu do Krakowa. Istotnym motywem pobytu turystów w mieście były też odwiedziny krewnych i znajomych. Badania ruchu turystycznego w Krakowie, prowadzone od 2003 roku, będą kontynuowane w kolejnych latach, dostarczając istotnych informacji niezbędnych do formowania polityki zrównoważonego rozwoju turystyki w Krakowie.

Abstract: The subject of the study are services provided to tourists in Krakow, a historic city with a rich cultural heritage, perceived as the most recognisable Polish tourist destination. The aim of the study is to evaluate said services. This assessment was made on the basis of a diagnostic survey in the form of a direct interview conducted in 2010–2020. These studies are conducted for the Małopolska Tourist Organization and the Krakow City Hall. In order to achieve the set goal, an analysis was carried out on a sample of 26,298 collected questionnaires and registered in the database in 2010–2020. It was found that interest in the historic city and leisure visits were invariably the dominant purpose of coming to Krakow. The visits of relatives and friends were also an important reason for the stay of tourists in the city. The conducted research allows to conclude that the level and scope of provided services meets the needs and is positively assessed by tourists from various market segments. The highest rating (4.52) was achieved by the atmosphere of the city,

which, along with the kindness and hospitality constitutes a unique feature called genius loci. Food services have a high position in the ratings, the average rating is 4.29. The strong point of the city's tourist offer is its accommodation base. The services in the field of entertainment, tourist information, guide services as well as communication accessibility and internal communication were also highly rated. Research on tourism in Krakow, conducted since 2003, is currently continued and provides important information for the formulation of a sustainable tourism development policy in Krakow.

Słowa kluczowe: Kraków; miasto dziedzictwa kulturowego; turystyka; usługi turystyczne

Keywords: cultural heritage cities; Krakow; tourism; tourist services

Otrzymano: 12 lipca 2021

Received: 12 July 2021

Zaakceptowano: 25 października 2021

Accepted: 25 October 2021

Sugerowana cytacja / Suggested citation:

Mazanek, L., Borkowski, K., Kruczek, Z. (2021). Ocena usług turystycznych w Krakowie w świetle badań sondażowych prowadzonych w latach 2010–2020. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, 35(4), 128–144. doi: <https://doi.org/10.24917/20801653.354.8>

WSTĘP

W drugiej połowie XX wieku, w wyniku rozwoju nowych technologii, telekomunikacji, transportu, dostępu do informacji oraz wzrostu zamożności społeczeństw (gł. w krajach wysokorozwiniętych), a także swobodzie podróżowania, nastąpił dynamiczny rozwój turystyki, która stała się zjawiskiem globalnym. Od kilku dekad coraz większą rolę w turystyce światowej odgrywają duże ośrodki miejskie, notując w Europie kilkunastoprocentowy wzrost przyjazdów turystów przy jednoczesnym spadku zainteresowania tradycyjnymi kierunkami wyjazdów na wieś, w góry czy wakacjami typu Sun&Beach (IPK International, 2016). Dane te potwierdzają wcześniejsze obserwacje, z których wynika, że współcześni turyści częściej kierują się do miast niż do obszarów nieurbanizowanych (Ashworth, 1989: 33; Ashworth, Page, 2011; Mika, 2011; Zmyślony, 2015). Turystyka staje się jednym z istotnych komponentów w strukturze funkcjonalno-przestrzennej wielu miast, a znaczenie funkcji turystycznej miasta jest zależne od jego wielkości (Law, 2002; Page, Hall, 2003). Duże miasta są również traktowane – przez teoretyków, planistów gospodarczych oraz regionalistów – jako rodzaje regionów turystycznych (Kruczek, Zmyślony, 2014: 18).

Miasta, ze swej natury, zawsze stanowiły cel migracji i czasowych pobytów w celach handlowych, religijnych czy poznawczych. Zatem, jedną z istotnych funkcji miast jest zaspokajanie potrzeb przybywających do nich gości, czyli uczestników ruchu turystycznego (Edwards, Griffin, Hayllar, 2008).

Przedmiotem opracowania są usługi świadczone turystom w Krakowie, mieście, które w propozycji regionalistycznej Liszewskiego (2009: 26) zostało zaliczone do turystycznych regionów metropolitalnych i jest postrzegane jako najbardziej rozpoznawalna polska destynacja turystyczna. Stosując klasyfikację Page'a (1995) można zaliczyć Kraków do miast kultury i sztuki (takich jak Florencja czy Wenecja), zaś w klasyfikacji Fainstein i Judda (1999) do miast turystyczno-historycznych (*tourist-historic cities*), których dominującym zasobem jest dziedzictwo historyczne i kulturowe (takich jak Praga, Jerozolima, Piza, Dubrownik, Czeski Krumlov czy Brugja). O takim postrzeganiu Krakowa świadczy zarówno wpis na Listę Światowego Dziedzictwa UNESCO (już

w 1978 r.), jak i uznanie go Europejską Stolicą Kultury w roku 2000. Warto dodać, że Kraków może poszczycić się także mianem Miasta Literatury UNESCO oraz Europejskiej Stolicy Gastronomii (w 2019 r.).

Celem pracy jest ocena usług świadczonych turystom w Krakowie w latach 2010–2020. Postawiono również pytanie badawcze: czy wzrost ruchu turystycznego ma wpływ na poziom świadczonych turystom usług. Analiza została przeprowadzona w oparciu o rekordy wyselekcjonowane z bazy danych Małopolskiej Organizacji Turystycznej. Zgromadzone w bazie dane pozyskano w wyniku badań turystów, które przeprowadzano w Krakowie w latach 2003–2020, przy aktywnym udziale autorów artykułu. Badania ruchu turystycznego mają na celu między innymi oszacowanie wielkości i struktury przyjazdów do Krakowa, sposobu organizacji pobytu, celu podróży, określenie przeciętnego poziomu wydatków poniesionych w trakcie pobytu, a także identyfikacji zachowań odwiedzających, sposobów spędzania czasu, stopnia satysfakcji, czy jakości oferty turystycznej. Dzięki zastosowaniu jednolitej metody, cykliczności badań i wielkości próby badawczej zebrane informacje stanowią cenne źródło analiz, których wyniki obrazują korzyści i problemy generowane przez ruch turystyczny (Borkowski, 2019).

Badania wykonano przy pomocy dwóch podstawowych narzędzi: badania źródeł zastanych oraz badań ankietowych. Zastosowanie triangulacji metod badawczych łączących metodę jakościową i ilościową miało na celu podniesienia jakości badań oraz weryfikację uzyskanych wyników.

PRZEGLĄD LITERATURY

Turystyka miejska jest jednym z najszybciej rozwijających się segmentów globalnego rynku turystycznego (Kowalczyk-Anioł, 2019; World Tourism Cities Federation, 2018). W ostatnich latach przed pandemią COVID-19 miasta stały się ważnymi celami turystycznych podróży. Miasto jako przestrzeń materialna i niematerialna oraz społeczna staje się przykładem obszarowego produktu turystycznego w umyśle i wyobrażeniach turysty (Ashworth, Page, 2011). Miasta konkurują ze sobą o turystów, a czynnikiem zwiększającym konkurencyjność jest oferta kulturalna i rozrywkowa, dostępność usług oraz tzw. „klimat” danego miasta (Tracz, Semczuk, 2018). Również w Krakowie turystyka jest ważną funkcją ekonomiczną, o znaczącym wpływie na gospodarkę miasta, tym bardziej że Kraków wraz z ośrodkami satelitarnymi, takimi jak Wieliczka, Oświęcim, Bochnia, Ojców, Zakopane i Krynica, tworzy turystyczny obszar metropolitalny (Kruczek, Mazanek, 2019). Liczba odwiedzających Kraków w ostatnich latach wciąż wzrastała – w 2019 roku miasto odwiedziło ponad 14 mln osób, w tym 3,3 mln turystów z zagranicy (Borkowski, 2019). W 2019 roku turyści w trakcie pobytu w Krakowie wydali 7,5 mld zł, a PKB wytworzony przez branżę turystyczną stanowił ponad 8% całego PKB miasta. Szacowano, że turystyka tworzyła w Krakowie 29 tys. stałych miejsc pracy, a biorąc pod uwagę efekty mnożnikowe, generowała ich ponad 40 tys. Oznacza to, że udział gospodarki turystycznej w zatrudnieniu w całej gospodarce Krakowa przekroczył 10%. Uwzględniając efekty mnożnikowe, kwota podatków i opłat osiągnęła 244 mln zł, co stanowiło 5,25% dochodów budżetu miasta (Seweryn i in., 2017).

Pandemia COVID-19 w znacznym stopniu wpłynęła na ruch turystyczny miasta. Wiele miejsc cieszących się od lat niesłabnącą popularnością odnotowały w 2020 roku znaczny spadek odwiedzających. Wprowadzenie obostrzeń w postaci zakazu przemieszczania się, zamknięcie hoteli i innych miejsc noclegowych oraz ograniczenie

działalności restauracji, kawiarni czy pubów, spowodowało znaczny spadek przyjazdów turystów do stolicy Małopolski, bo aż o 6 mln mniej odwiedzających, natomiast wpływy zmalały o 4 mld zł (Borkowski, 2020).

Wzrost ruchu turystycznego, ale też inwestycji w turystykę miejską spowodował jej kontestację wśród mieszkańców wielu miast, którzy upatrują w niej źródła gentryfikacji turystycznej (Atkinson, Bridge, 2005) i hipertrofii turystycznej, zwanej overtourismem¹ (Kowalczyk-Anioł, 2019). Uwidoczniła się ona zwłaszcza tam, gdzie turystyka znacząco pogorszyła warunki i jakość życia lokalnych społeczności. W literaturze opisywane są przykłady między innymi Wenecji, Barcelony, Dubrownika, Amsterdamu czy Berlina (Colomb, Novy, 2017; Kowalczyk-Anioł, Zmysłony, 2017; Żemła, 2020), a w Polsce – Krakowa (Kruczek, 2019; Wójtowicz, 2016), Wrocławia (Fedyk i in., 2020) oraz Poznania (Zmysłony, Pilarczyk, 2020).

Problemy wynikające z przeciążenia ruchem turystycznym i zmianami w strukturze bazy usługowo-handlowej zostały zdefiniowane i opisane w literaturze również w odniesieniu do Krakowa, a szczególnie w takich obszarach jak: gospodarka nocna (Pawlusiński, Zmysłony, 2018), hipertrofia turystyczna (Zmysłony, Kowalczyk-Anioł, 2019), gentryfikacja turystyczna (Kowalczyk-Anioł, 2018), odporności socjopsychologicznej mieszkańców (Szromek, Kruczek, Walas, 2020), a także w zakresie zdolności akceptacji zachodzących zmian oraz uciążliwości turystycznego najmu krótkoterminowego (Walas, 2019).

Zapewne ograniczony dostęp do miejsc czy też oferowanych usług z powodu natężenia ruchu turystycznego implikuje powstawanie negatywnego nastawienia do wzrostu turystyki w danej destinacji. Usługi są to dobra, z których korzystają zarówno turyści, ale też często mieszkańcy. Analizując usługi turystyczne należy zwrócić uwagę, iż definiuje się je jako społecznie pożyteczne czynności, które mają na celu zaspokojenie materialnych i niematerialnych potrzeb ludzi w czasie wyjazdu turystycznego (Gaworecki, 2007: 239). Zalicza się do nich przede wszystkim, jako podstawowe, usługi transportowe, noclegowe, gastronomiczne i informacyjne. Oprócz nich wymienia się usługi pośrednictwa i organizacji, przewodnickie, pilotażu, usługi rekreacyjno-sportowe, ubezpieczeniowe, kulturalno-rozrywkowe oraz handlowe i lokalnej infrastruktury (opieka medyczna, policja, straż pożarna). Usługi współcześnie stanowią coraz bardziej dominujący, szeroki i wieloraki sektor gospodarczy (Panasiuk, 2007: 22). Pomimo złożoności i dywersyfikacji tegoż sektora podejmowane są próby definiowania usług. Jedną z bardziej udanych koncepcji przedstawia Kotler (2005), który definiuje usługę jako dowolne działanie, jakie jedna strona może zaoferować innej, przy czym to działanie jest nienamacalne i nie prowadzi do jakiegokolwiek własności, a produkcja może, ale nie musi się wiązać z produktem fizycznym.

Rozmieszczenie usług turystycznych w przestrzeni miasta Krakowa jest proporcjonalne do miejsc koncentracji ruchu turystycznego, który początkowo skupiał się w obszarze układu urbanistycznego wpisanego na listę światowego dziedzictwa UNESCO (czyli w historycznym centrum miasta obejmującym Stare Miasto, Wawel i Kazimierz),

¹ Hipertrofia turystyki miejskiej – zwana także overtourismem – oznacza jej przerost. Jest ona złożonym zjawiskiem, które silnie wpływa na jakość życia w mieście lub jego części, a także na doświadczenia mieszkańców i odwiedzających. Gentryfikacja oznacza zmianę funkcji, dotyczy dzielnicy, która zamieszkiwana jest pierwotnie przez środowisko lokatorów, a zostaje zdominowana przez mieszkańców o wyższym statusie społecznym i majątkowym, może być wywołana również przez koncentrację ruchu turystycznego.

a stopniowo rozszerza się także na dzielnice sąsiednie – Kleparz, Krowodrzę, Zabłocie, Stare Podgórze oraz Nową Hutę (Tracz, Semczuk, 2018: 274). Kraków dysponuje obecnie dobrze rozwiniętą podstawową infrastrukturą turystyczną, bazą noclegową i gastronomiczną, oferującą usługi dla różnorodnych klientów. Jednak ekspansja obiektów noclegowych w przestrzeni, jak i rozpowszechniona oferta krótkoterminowego wynajmu mieszkań dla turystów (np. Airbnb) prowadzi do gentryfikacji turystycznej miasta (Kurek, Mika, 2008). Potrzeby w zakresie wypoczynku i rozrywki zaspokaja rozbudowana oferta usługowa. Najliczniejszą grupę tworzą restauracje, kluby i puby oraz kawiarnie, a także inne lokale rozrywkowe. Duża koncentracja tych obiektów, w tym clubbingowych (dyskoteki, kluby nocne), występuje na obszarze Starego Miasta oraz dzielnicy Kazimierz (Tracz, Semczuk 2018: 274). Obiekty te dodatkowo tworzą i składają się na budowanie wyjątkowej atmosfery spotkań dla mieszkańców i turystów, jest ona istotnym walorem turystycznym, przyciągającym różne grupy turystów do Krakowa (Borkowski i in., 2016; Murzyn-Kupisz, 2012).

METODYKA BADAŃ

W badaniach korzystano z danych Głównego Urzędu Statystycznego, danych źródłowych udostępnianych przez gestorów atrakcji turystycznych, organizatorów ruchu turystycznego, służby celne MPL w Balicach oraz z informacji pozyskiwanych w badaniach ankietowych obejmujących odwiedzających (jednodniowo) i turystów (osoby korzystające z co najmniej jednego noclegu). Badania prowadzono w sześciu turach czasowych po 2 dni (w II i III kwartale) w okresie od maja do września według rozkładu równomiernego w ciągu każdego miesiąca badań (wszystkie dni tygodnia). Przyjęty system zbierania danych opiera się na poborze próby przez ankietatorów w miejscach największej koncentracji ruchu turystycznego i miejscach zakwaterowania turystów. W przypadku wyboru obiektów noclegowych zastosowano schemat losowania warstwowego obejmujący 11 warstw, gdzie warstwę stanowił rodzaj obiektu noclegowego.

Badania ankietowe przeprowadzono zgodnie z następujące zasadami:

- respondentami byli odwiedzający krajowi i zagraniczni;
- wszystkie osoby, z którymi przeprowadzano wywiady miały powyżej 16 lat;
- w przypadku ankietowania rodziny badaniem obejmowano tylko jednego jej przedstawiciela;
- w przypadku ankietowania grupy zorganizowanej badaniem obejmowano co najwyżej dwie dorosłe osoby z tej grupy;
- w przypadku ankietowania turysty obcojęzycznego ankietier przekazywał mu szablony ankiety w danym języku, a sam zaznaczał odpowiedzi na ankiecie w wersji polskiej.

Wielkość próby ustalano kierując się dwiema przesłankami:

- dostępne środki finansowe na badania;
- rząd precyzji wynikający z wybranej wielkości próby w stosunku do wielkości populacji generalnej.

Ustalając liczebność próby prostej korzystano z następującego wzoru:

$$n = \frac{N}{1 + \frac{4(N-1)d^2}{u_\alpha^2}}$$

W powyższym wzorze N jest szacunkową liczebnością populacji generalnej, u_α to dystrybuenta standaryzowanego rozkładu normalnego $N(0,1)$ dla założonego poziomu istotności α (w obliczeniach przyjęto trzy różne poziomy istotności: 1,5 i 10%), natomiast d to rząd precyzji oszacowań wskaźników struktury wyrażony w procentach.

Tabela 1. Wielkość próby w zależności od wielkości populacji generalnej w losowaniu prostym przy różnym poziomie istotności α oraz różnym rzędzie precyzji d

Ufność	80%	90%	95%	99%
Istotność α	0,1	0,05	0,025	0,005
Wsp. u	1,28	1,64	1,96	2,58
Precyzja $d=2\%$ $N=$				
6 000 000	4 103	6 756	9 588	16 542
7 500 000	4 104	6 758	9 591	16 551
9 000 000	4 104	6 759	9 593	16 557
Precyzja $d=3\%$ $N=$				
6 000 000	1 824	3 005	4 265	7 363
7 500 000	1 824	3 005	4 266	7 365
9 000 000	1 824	3 005	4 266	7 366
Precyzja $d=4\%$ $N=$				
6 000 000	1 026	1 690	2 400	4 144
7 500 000	1 026	1 691	2 400	4 145
9 000 000	1 026	1 691	2 400	4 145
Precyzja $d=5\%$ $N=$				
6 000 000	657	1 082	1 536	2 653
7 500 000	657	1 082	1 536	2 653
9 000 000	657	1 082	1 536	2 653

Źródło: Opracowanie zespołu naukowego: prof. dr hab. Tadeusz Grabiński, dr Krzysztof Borkowski, prof. UEK dr hab. Renata Seweryn, dr Anna Wilkońska, mgr Leszek Mazanek, dr Ewa Grabińska

Wynikowe wielkości próby dla różnych wielkości parametru N podano w tabeli 1. Łatwo zauważyć, że wielkości próby przy populacji generalnej liczącej powyżej 6 mln elementów nie ulegają zmianie. Z przytoczonych w tabeli 1 informacji wynika, że dysponując próbą w przedziale 3–4 tys. elementów uzyskuje się oszacowania:

- z precyzją (błędem) 2% przy prawdopodobieństwie błędnej oceny powyżej 10%,
- lub z precyzją 3% przy prawdopodobieństwie błędnej oceny w przedziale 3%–5%,
- lub z precyzją 4% przy prawdopodobieństwie błędnej oceny poniżej 1%,
- lub z precyzją 5% przy nikłym prawdopodobieństwie błędnej oceny 5%.

Dla osiągnięcia postawionego w artykule celu wyekstrahowano z bazy danych MOT zawierającej 34 585 rekordów zarejestrowanych w latach 2010–2020 tylko opinie turystów, co stanowiło próbę 26 298. Przyjęto, że osoby korzystające z usług noclegowych w Krakowie przebywające dłużej niż jeden dzień (turyści) korzystają z szerszej oferty usług niż odwiedzający jednodniowi i ich ocena jest pełniejsza. W badaniach skoncentrowano się również na deklarowanym przez turystów głównym celu przyjazdu, uznając, że ma wpływ na zakres wyboru usług i ich ocenę.

CEL PRZYJAZDU DO KRAKOWA I JEGO EWOLUCJA

Ważnym czynnikiem determinującym ocenę usług jest cel przyjazdu. W tabelach 2, 3, 4 ujęto procentowo główne cele przyjazdów turystów do Krakowa w latach 2010–2020. Uśrednione wartości (lata 2010–2019) dla każdego wskazanego celu pozwoliły na zobrazowanie odchyleń, które mogą być rezultatem zamierzonych działań promocyjnych miasta lub błędem próby. Wyniki zestawiono z wynikami uzyskanymi w 2020 roku, w którym pandemia w sposób drastyczny ograniczyła ruch turystyczny.

Tabela 2. Główne cele przyjazdów turystów w latach 2010–2020 (w procentach)

Cel główny	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2010– –2019	2020
Biznes	3,78	3,72	4,02	2,85	2,41	4,74	2,91	4,54	7,06	6,15	4,81	7,07
Edukacja	3,05	3,15	2,28	1,30	2,35	1,64	2,45	2,31	3,28	2,17	2,43	1,83
Impreza	2,32	1,60	2,79	2,56	1,08	1,29	1,23	2,01	1,02	0,52	1,41	0,27
Integracja	0,45	0,30	0,47	0,54	0,59	1,46	0,53	1,02	0,81	0,64	0,64	0,25
Konferencje	1,38	0,30	1,38	0,72	1,50	1,06	1,12	1,82	1,70	2,36	1,28	0,30
Krewni	4,80	6,54	4,60	3,89	5,05	4,48	6,24	5,07	5,96	6,80	6,12	11,82
Odnowa	0,77	0,38	0,80	0,54	0,62	2,17	0,39	0,53	0,35	0,46	0,64	0,68
Ojcowizna	0,57	0,34	0,72	0,22	0,46	1,24	1,02	2,38	0,91	1,25	0,95	1,28
Przyroda	0,24	0,19	0,22	0,25	0,00	0,00	0,07	0,87	0,37	0,03	0,30	0,85
Religia	4,27	5,66	5,47	5,30	5,28	3,99	5,01	3,44	4,13	0,73	4,06	2,35
Rozrywka	10,09	7,30	7,13	5,01	3,06	2,84	1,58	5,37	4,64	8,85	5,27	3,41
Sport	0,65	0,49	0,43	0,25	0,75	0,22	0,53	0,72	0,40	0,12	0,42	0,16
Szkolenie	1,14	0,72	1,01	0,72	1,30	2,35	0,88	1,48	2,04	1,53	1,39	1,37
Tranzyt	2,52	5,21	3,69	3,89	3,49	2,84	4,80	5,64	7,33	6,70	4,82	3,41
Tur. aktywna	0,45	0,19	0,36	0,25	0,49	1,11	1,09	1,55	0,99	0,40	1,79	10,95
Wydarzenia	0,00	0,00	1,77	3,67	3,03	0,04	0,00	0,00	2,53	1,62	1,41	0,87
Wypoczynek	13,30	22,04	24,50	20,89	13,36	27,84	23,45	17,90	17,75	18,61	20,10	24,54
Zabytki	36,25	32,12	26,85	39,30	43,50	31,29	34,74	29,10	27,95	30,61	30,71	14,20
Zakupy	3,70	2,89	3,76	2,70	2,83	2,22	0,81	1,82	1,91	1,78	2,51	3,74
Zdrowie	2,56	1,48	2,39	0,86	2,64	1,37	0,32	1,06	2,15	0,58	1,62	1,80
Znajomi	5,04	3,19	4,67	3,46	5,73	4,52	3,65	5,79	4,84	4,93	4,93	7,56
Suma	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Źródło: opracowanie własne

Tabela 3. Główne cele przyjazdów turystów krajowych w latach 2010–2020 (w procentach)

Cel główny	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2010– –2019	2020
Biznes	3,62	3,90	5,04	2,78	2,87	6,07	4,21	4,12	7,59	4,49	4,89	5,84
Edukacja	3,92	5,48	3,44	1,93	2,48	1,97	4,04	3,35	3,70	1,83	2,91	1,45
Impreza	3,02	2,94	4,97	3,55	1,52	1,37	1,29	2,58	1,20	0,70	1,87	0,34
Integracja	0,60	0,56	0,88	0,93	0,56	1,97	0,69	1,55	1,27	0,57	0,83	0,24
Konferencje	0,75	0,32	0,44	0,39	1,07	1,11	1,03	0,69	1,79	2,02	0,94	0,30
Krewni	6,11	7,95	5,70	6,02	5,12	4,70	8,42	7,04	8,37	10,06	7,88	11,85

Odnowa	1,28	0,32	0,29	0,54	0,62	3,93	0,43	0,26	0,34	0,63	0,76	0,64
Ojcowizna	0,38	0,56	0,73	0,23	0,28	1,20	1,03	1,37	0,90	1,14	0,83	1,15
Przyroda	0,15	0,24	0,15	0,39	0,00	0,00	0,09	0,26	0,15	0,00	0,25	0,81
Religia	5,51	6,52	6,58	5,64	6,64	6,42	5,67	4,64	6,99	1,20	5,18	2,77
Rozrywka	8,45	9,14	5,34	5,25	2,59	1,71	1,29	2,92	3,40	7,59	4,45	3,21
Sport	1,06	0,72	0,66	0,15	1,07	0,17	1,03	1,29	0,56	0,13	0,59	0,17
Szkolenie	1,96	1,27	1,61	1,16	2,08	3,25	1,89	1,98	2,99	1,90	1,97	1,35
Tranzyt	3,09	6,52	4,61	6,64	3,32	3,68	7,82	7,39	10,43	8,35	5,87	2,67
Tur. aktywna	0,53	0,16	0,29	0,00	0,17	1,11	0,60	0,95	0,82	0,25	2,59	13,04
Wydarzenia	0,00	0,00	3,29	6,33	4,11	0,09	0,00	0,00	3,21	2,47	1,97	0,78
Wypoczynek	11,32	17,01	20,76	13,59	14,86	22,67	19,07	16,49	12,71	16,57	17,53	25,03
Zabytki	28,53	20,59	17,91	31,81	35,30	26,26	25,60	21,82	16,55	23,34	22,37	12,70
Zakupy	6,42	5,56	6,94	5,25	4,34	4,02	1,55	3,44	3,29	3,42	4,39	4,63
Zdrowie	4,30	2,86	4,24	1,85	4,22	1,88	0,43	1,29	4,48	1,08	2,77	2,09
Znajomi	5,36	4,05	5,26	4,79	6,14	5,13	5,50	7,73	6,46	7,59	6,25	7,97
Suma	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Źródło: opracowanie własne

Tabela 4. Główne cele przyjazdów turystów zagranicznych w latach 2010–2020 (w procentach)

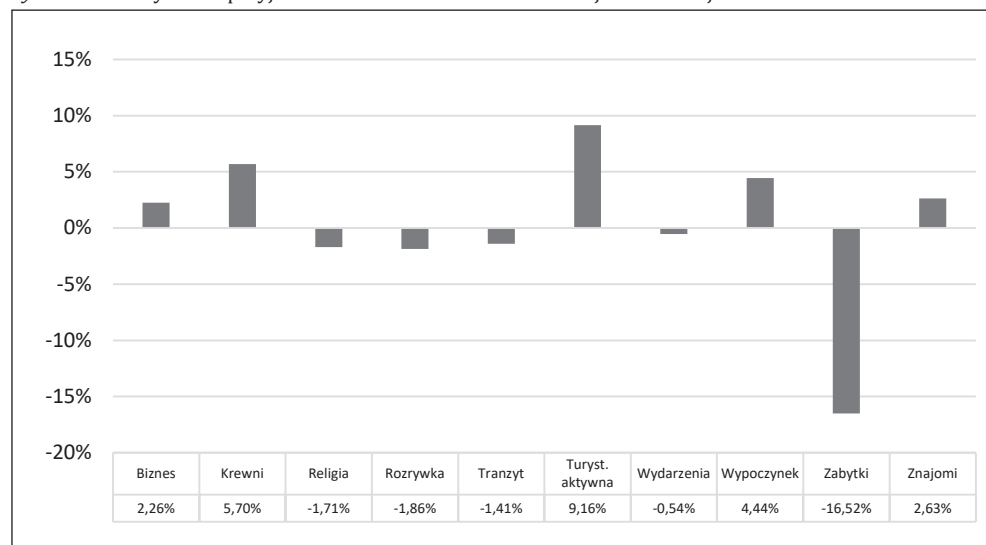
Cel główny	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2010– –2019	2020
Biznes	3,97	3,57	3,01	2,90	1,78	3,31	2,01	4,87	6,67	7,71	4,73	12,25
Edukacja	2,03	1,02	1,15	0,74	2,17	1,29	1,36	1,49	2,97	2,49	1,92	3,42
Impreza	1,50	0,36	0,65	1,69	0,46	1,20	1,18	1,56	0,89	0,36	0,92	0,00
Integracja	0,26	0,07	0,07	0,20	0,62	0,92	0,41	0,61	0,47	0,71	0,43	0,28
Konferencje	2,12	0,29	2,29	1,01	2,09	1,01	1,18	2,70	1,64	2,67	1,65	0,28
Krewni	3,27	5,24	3,51	2,03	4,95	4,23	4,74	3,52	4,17	3,74	4,29	11,68
Odnowa	0,18	0,44	1,29	0,54	0,62	0,28	0,36	0,74	0,36	0,30	0,51	0,85
Ojcowizna	0,79	0,15	0,72	0,20	0,70	1,29	1,01	3,18	0,92	1,36	1,06	1,85
Przyroda	0,35	0,15	0,29	0,14	0,00	0,00	0,06	1,35	0,53	0,06	0,35	1,00
Religia	2,82	4,88	4,37	5,00	3,40	1,38	4,56	2,50	2,00	0,30	2,88	0,57
Rozrywka	12,00	5,61	8,89	4,79	3,71	4,05	1,78	7,30	5,56	10,02	6,13	4,27
Sport	0,18	0,29	0,22	0,34	0,31	0,28	0,18	0,27	0,28	0,12	0,24	0,14
Szkolenie	0,18	0,22	0,43	0,34	0,23	1,38	0,18	1,08	1,33	1,19	0,77	1,42
Tranzyt	1,85	4,01	2,80	1,49	3,71	1,93	2,72	4,26	5,03	5,16	3,72	6,55
Tur. aktywna	0,35	0,22	0,43	0,47	0,93	1,10	1,42	2,03	1,11	0,53	0,96	2,14
Wydarzenia	0,00	0,00	0,29	1,35	1,55	0,00	0,00	0,00	2,03	0,83	0,83	1,28
Wypoczynek	15,62	26,66	28,17	27,28	11,29	33,39	26,47	19,00	21,50	20,52	22,79	22,51
Zabytki	45,28	42,68	35,63	45,85	54,76	36,71	41,03	34,82	36,42	37,43	39,46	20,51
Zakupy	0,53	0,44	0,65	0,47	0,77	0,28	0,30	0,54	0,89	0,24	0,53	0,00
Zdrowie	0,53	0,22	0,57	0,00	0,46	0,83	0,24	0,88	0,42	0,12	0,41	0,57
Znajomi	4,68	2,40	4,09	2,30	5,18	3,86	2,37	4,26	3,64	2,43	3,56	5,84
Suma	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Źródło: opracowanie własne

W każdym roku badań głównym motywem przyjazdów turystów była chęć zwiedzania zabytków Krakowa (cel ten deklarowało około 30% badanych; obserwujemy brak wyraźnej tendencji wzrostowej czy malejącej). Wydaje się to w pełni uzasadnione zważywszy na turystyczny potencjał historycznego miasta. Taki cel przyjazdów częściej deklarowali turyści zagraniczni niż krajowi. Kolejnym celem turystycznych przyjazdów do Krakowa był szeroko rozumiany wypoczynek. Średni poziom wskazań w badanym okresie kształtował się w granicach 20%. W tym przypadku również cel ten częściej wskazywali turyści zagraniczni niż krajowi. Kilkuniedniowy pobyt w miastach o potencjale turystycznym to atrakcyjny fragment urlopów wypoczynkowych lub pobytów weekendowych (*city break*) stanowiących ofertę biur podróży i element promocji miast. Zainteresowania zabytkowym miastem i wizyty w ramach wypoczynku były niezmiennie dominującym celem przyjazdów do Krakowa dla obu badanych grup. Istotnym motywem pobytu turystów w mieście były również odwiedziny krewnych i znajomych. Takie połączenie wizyt deklarowali, w znacznym procencie, zarówno turyści krajowi, jak i zagraniczni. Do głównych celów wizyt w Krakowie należy także zaliczyć szeroko rozumianą rozrywkę, częściej deklarowaną przez turystów zagranicznych. Uzupełnieniem dominujących motywów przyjazdu są jeszcze wizyty związane z biznesem oraz z religią. Wskazania innych celów były równomiernie rozproszone i nie można zaobserwować wyraźnych zmian.

W 2020 roku, to jest w czasie ograniczeń podróżowania wymuszonych pandemią, które dotknęły miasta turystyczne, również w Krakowie odnotowano spadek liczby odwiedzających o 43,4% – w odniesieniu do odwiedzających krajowych o 34%, a w wypadku odwiedzających zagranicznych aż o 73,4% (Borkowski, 2020). Rycina 1 ilustruje zmiany podawanych motywów przyjazdów w relacji do średnich z całej dekady, największy spadek dotyczył przyjazdów osób zainteresowanych zabytkami (-16,52%), a wzrosła liczba odwiedzających krewnych i znajomych (razem 8,30%) i uprawiających turystykę aktywną (9,16%).

Rycina 1. Zmiany celów przyjazdu do Krakowa w 2020 r. w relacji do średniej z lata 2010–2019



Źródło: badania własne

USŁUGI TURYSTYCZNE W OPINIACH TURYSTÓW

Usługi oraz pobyt w Krakowie, w całym okresie badań, turyści oceniali korzystając z pięciostopniowej skali Likerta (bardzo dobrze, dobrze, przeciętnie, źle, bardzo źle). Ocenie poddano 20 wybranych elementów składowych produktu turystycznego jakim jest miasto Kraków, co przedstawia tabela 5. Opinię odwiedzających o Krakowie jako miejscu pobytu i realizacji celu przyjazdu, a także o jego kompleksowej ofercie turystycznej odzwierciedla ocena (4,52) specyficznej cechy określanej jako atmosfera miasta, która wraz z życzliwością i gościnnością składa się na niepowtarzalną cechę zwaną *genius loci*. We wszystkich badaniach respondenci bardzo wysoko ocenili ten unikatowy element oferty Krakowa wystawiając najwyższe oceny spośród wszystkich elementów poddanych ocenie. Nie obniżyły jej pojawiające się sporadycznie od 2018 roku protesty mieszkańców przeciw nadmiernej koncentracji turystów na terenie Śródmieścia (Stare Miasto w obrębie plant, Kazimierz). Należy podkreślić, że goście zagraniczni i krajowi byli w tych opiniach jednomyślni.

Baza noclegowa która warunkuje pobyt turystów w mieście w całym okresie badań budziła uznanie gości, co odzwierciedliło się w ocenie 4,25 i w tej opinii turyści zagraniczni oraz krajowi byli praktycznie jednomyślni. Baza noclegowa stanowi mocny punkt oferty turystycznej miasta, a jej różnorodność gwarantuje zaspokojenie potrzeb zakwaterowania każdemu segmentowi turystów.

Tabela 5. Ocena usług turystycznych świadczonych w Krakowie w latach 2010–2020, uzyskana z badań ankietowych turystów wyrażona w 5-stopniowej skali Likerta

Turyści ogółem	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Średnia 2010–2019	Różnica 2020/2010–2019
Atmosfera	4,40	4,54	4,41	4,25	4,50	4,63	4,62	4,66	4,57	4,49	4,23	4,51	-0,28
Noclegi	4,06	4,15	4,13	3,90	4,28	4,41	4,29	4,42	4,42	4,44	4,11	4,25	-0,14
Bezpieczeństwo	3,75	3,89	3,80	3,57	4,01	4,14	4,34	4,31	4,28	4,25	3,96	4,04	-0,08
Czystość	3,58	3,68	3,64	3,41	3,86	4,00	4,25	4,18	4,12	4,20	3,81	3,89	-0,08
Dojazd	3,78	4,03	3,79	3,52	3,79	3,88	4,22	4,15	4,22	4,43	4,01	3,98	0,02
Bankomaty	3,96	4,22	4,00	3,67	4,22	4,27	4,19	4,31	4,27	4,47	3,86	4,16	-0,30
Internet	3,99	4,23	4,03	3,73	4,01	4,04	3,92	4,04	4,17	4,33	3,93	4,05	-0,12
Gastronomia	4,21	4,28	4,26	4,09	4,27	4,35	4,38	4,36	4,34	4,36	4,04	4,29	-0,25
Gościnność	4,20	4,30	4,22	4,10	4,33	4,44	4,40	4,43	4,44	4,46	4,19	4,33	-0,14
Imprezy	4,06	4,27	4,10	3,82	4,19	4,17	3,89	4,41	4,42	4,50	4,17	4,18	-0,01
Kultura	4,05	4,24	4,06	3,86	4,20	4,13	3,88	4,40	4,42	4,48	4,16	4,17	-0,01
Informacje	3,85	4,06	3,88	3,60	4,18	4,09	4,09	4,33	4,37	4,55	4,15	4,10	0,05
Obsługa	3,88	4,05	3,93	3,65	4,25	4,25	4,18	4,37	4,38	4,52	4,15	4,14	0,01
e-Płatności	3,98	4,24	4,01	3,69	4,27	4,37	4,27	4,47	4,55	4,51	4,12	4,24	-0,12
Oznakowanie	3,91	4,06	3,95	3,72	4,17	4,06	4,07	4,17	4,30	4,43	4,00	4,08	-0,09
Dyskoteki	4,26	4,27	4,32	4,18	4,28	4,26	4,08	4,39	4,39	4,43	4,01	4,29	-0,27
Toalety	3,63	3,68	3,72	3,50	3,37	3,30	3,59	3,68	3,79	4,12	3,62	3,64	-0,01

Transport	3,77	3,90	3,76	3,66	3,98	3,98	4,08	4,20	4,28	4,40	4,03	4,00	0,03
Przewodnicy	3,94	4,04	3,99	3,77	4,17	4,13	4,09	4,40	4,46	4,55	4,11	4,15	-0,05
Życzliwość	4,29	4,35	4,29	4,22	4,28	4,43	4,36	4,38	4,45	4,41	4,10	4,35	-0,25
Średnia	4,02	4,14	4,09	3,84	4,18	4,24	4,24	4,32	4,33	4,41	4,00	4,18	-0,18
Turyści zagraniczni	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Średnia 2010–2019	Różnica 2020/2010–2019
Atmosfera	4,40	4,57	4,38	4,25	4,46	4,66	4,64	4,64	4,57	4,42	4,19	4,50	-0,30
Noclegi	4,10	4,23	4,14	3,92	4,29	4,43	4,33	4,42	4,43	4,41	4,04	4,27	-0,23
Bezpieczeństwo	3,82	4,02	3,84	3,60	4,00	4,21	4,39	4,34	4,32	4,27	3,79	4,08	-0,29
Czystość	3,70	3,88	3,74	3,49	3,90	4,10	4,33	4,23	4,20	4,24	3,73	3,98	-0,25
Dojazd	3,86	4,22	3,81	3,56	3,73	3,98	4,28	4,20	4,28	4,43	4,04	4,03	0,00
Bankomaty	3,99	4,31	3,99	3,67	4,18	4,23	4,19	4,28	4,32	4,44	3,73	4,16	-0,43
Internet	4,00	4,29	4,01	3,70	3,99	4,03	3,94	3,98	4,18	4,31	3,80	4,04	-0,24
Gastronomia	4,23	4,33	4,29	4,08	4,30	4,38	4,40	4,40	4,37	4,31	3,89	4,30	-0,42
Gościnność	4,18	4,31	4,18	4,06	4,33	4,44	4,40	4,42	4,43	4,43	4,12	4,32	-0,20
Imprezy	4,06	4,30	4,07	3,82	4,19	4,18	3,85	4,38	4,38	4,47	4,14	4,17	-0,03
Kultura	4,06	4,28	4,06	3,83	4,23	4,16	3,85	4,35	4,39	4,45	4,12	4,17	-0,04
Informacje	3,90	4,19	3,90	3,62	4,17	4,13	4,09	4,35	4,36	4,50	4,20	4,12	0,08
Obsługa	3,92	4,11	3,96	3,68	4,26	4,29	4,18	4,38	4,38	4,49	4,15	4,16	-0,01
e-Płatności	3,98	4,26	3,99	3,70	4,14	4,32	4,24	4,43	4,52	4,52	4,11	4,21	-0,10
Oznakowanie	3,96	4,17	3,95	3,76	4,16	4,07	4,05	4,18	4,27	4,37	3,88	4,09	-0,21
Dyskoteki	4,26	4,30	4,30	4,17	4,29	4,29	4,07	4,39	4,39	4,39	4,05	4,28	-0,24
Toalety	3,67	3,70	3,80	3,52	3,38	3,37	3,64	3,75	3,85	4,14	3,63	3,68	-0,05
Transport	3,85	4,01	3,79	3,74	3,96	4,00	4,09	4,22	4,30	4,40	4,16	4,04	0,12
Przewodnicy	4,02	4,14	4,06	3,85	4,19	4,20	4,13	4,44	4,49	4,52	4,09	4,20	-0,11
Życzliwość	4,33	4,43	4,32	4,23	4,26	4,50	4,37	4,39	4,43	4,37	4,02	4,36	-0,34
Średnia	4,06	4,22	4,11	3,86	4,17	4,27	4,26	4,32	4,34	4,40	4,02	4,20	-0,18
Turyści krajowi	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Średnia 2010–2019	Różnica 2020/2010–2019
Atmosfera	4,41	4,50	4,46	4,26	4,54	4,59	4,58	4,68	4,57	4,59	4,24	4,52	-0,27
Noclegi	4,02	4,06	4,11	3,87	4,26	4,37	4,20	4,41	4,42	4,48	4,15	4,22	-0,07
Bezpieczeństwo	3,67	3,76	3,75	3,52	4,02	4,04	4,25	4,26	4,20	4,22	4,02	3,97	0,05
Czystość	3,42	3,49	3,49	3,28	3,81	3,86	4,06	4,11	3,95	4,14	3,84	3,76	0,08
Dojazd	3,69	3,85	3,75	3,47	3,84	3,75	4,10	4,06	4,11	4,44	3,99	3,90	0,09
Bankomaty	3,93	4,12	4,00	3,67	4,27	4,31	4,19	4,35	4,17	4,51	3,90	4,15	-0,25
Internet	3,99	4,14	4,06	3,77	4,04	4,06	3,88	4,14	4,15	4,35	3,98	4,06	-0,08
Gastronomia	4,19	4,23	4,22	4,11	4,24	4,32	4,33	4,29	4,29	4,42	4,09	4,26	-0,17

Gościnność	4,24	4,29	4,27	4,16	4,32	4,44	4,39	4,45	4,47	4,51	4,21	4,35	-0,14
Imprezy	4,07	4,25	4,13	3,82	4,20	4,16	3,95	4,45	4,50	4,56	4,18	4,21	-0,03
Kultura	4,05	4,18	4,05	3,92	4,14	4,07	3,95	4,48	4,48	4,53	4,16	4,18	-0,02
Informacje	3,77	3,90	3,86	3,56	4,19	4,03	4,09	4,29	4,39	4,64	4,14	4,07	0,07
Obsługa	3,82	3,98	3,89	3,59	4,24	4,18	4,16	4,35	4,38	4,57	4,15	4,12	0,03
e-Płatności	3,97	4,22	4,03	3,67	4,43	4,45	4,36	4,54	4,63	4,51	4,12	4,28	-0,16
Oznakowanie	3,85	3,95	3,95	3,66	4,18	4,04	4,11	4,17	4,34	4,50	4,04	4,08	-0,04
Dyskoteki	4,27	4,24	4,36	4,20	4,27	4,20	4,10	4,40	4,39	4,48	4,00	4,29	-0,29
Toalety	3,57	3,66	3,59	3,46	3,36	3,18	3,46	3,56	3,66	4,08	3,62	3,56	0,07
Transport	3,67	3,78	3,72	3,52	4,02	3,93	4,07	4,16	4,23	4,42	3,99	3,95	0,04
Przewodnicy	3,79	3,89	3,86	3,62	4,10	3,97	4,00	4,27	4,36	4,61	4,11	4,05	0,06
Życzliwość	4,24	4,26	4,25	4,21	4,31	4,32	4,35	4,35	4,49	4,47	4,12	4,33	-0,20
Średnia	3,98	4,07	4,06	3,82	4,20	4,19	4,18	4,31	4,29	4,44	4,00	4,15	-0,15

Źródło: opracowanie własne

Wysoką pozycję w ocenach zyskały również usługi gastronomiczne, średnia ocena wynosi 4,29, a opinie gości zagranicznych i krajowych były w tym zakresie zbieżne. Należy zwrócić uwagę, że utrzymywanie dobrego poziomu usług gastronomicznych jest dużym wyzwaniem dla Krakowa, ponieważ w turystyce miejskiej głównym sposobem spędzania wolnego czasu, obok spacerów po mieście oraz preferowanej i szeroko rozumianej rozrywki, są pobyty w lokalach gastronomicznych. Badania wykazały, że lokale i usługi gastronomiczne należą do niekwestionowanych atrakcji turystycznych Krakowa. Miasto uzyskało w 2019 roku zaszczytny tytuł Europejskiej Stolicy Gastronomii. Z usługami gastronomicznymi pośrednio związane są usługi świadczone przez kluby, dyskoteki, puby.

We współczesnej turystyce ważną rolę w budowaniu pozytywnego obrazu miasta odgrywa szeroko rozumiana rozrywka. Wydarzenia kulturalne, muzea, teatry, filharmonia, opera, koncerty muzyczne czy imprezy masowe są składnikiem oferty kulturalnej Krakowa. Chociaż tylko w nieznacznym stopniu wskazywane były jako główny cel przyjazdu, to bezsprzecznie są istotnym elementem oferty turystycznej każdego miasta. Badani korzystający z oferty instytucji kultury ocenili jej poziom i organizację na 4,17.

Wybór i możliwość skorzystania z oferty usługowej w mieście ułatwia informacja turystyczna, a poruszanie się i docieranie do atrakcji – oznakowanie turystyczne. Informacja i oznakowanie, zdaniem turystów, spełniają oczekiwania. Jednak w grupie ocenianych elementów produktu turystycznego, jakim jest Kraków, wynik ten lokuje się na poziomie średnim, a wyrażony został w ocenie 4,1. Wzbogaconą formę przekazu informacji o mieście stanowią usługi przewodników turystycznych. Pomimo zmian prawnych dotyczących uprawnień przewodnickich, ocena świadczonych usług, w całym badanym okresie, wyniosła 4,15.

Znaczący wpływ na ocenę kompleksowej oferty miasta ma również dostępność komunikacyjna. Dotarcie do Krakowa nie sprawiało badanym kłopotu. Również usługi transportu lokalnego nie budziły zastrzeżeń turystów. W ocenie obu form transportu możemy odnotować nieznaczący, ale systematyczny progres, co oznacza wzrost poziomu świadczonych usług.

Jednym z mierników oceny punktów usługowo-handlowych była opinia dotycząca możliwości dokonania płatności bezgotówkowych przy użyciu kart płatniczych. Turyści wydając opinię, tym samym potwierdzali, że korzystali z oferty zróżnicowanej branży

usługowo-handlowej. Ułatwienia w przeprowadzaniu transakcji uzyskały bardzo wysoką ocenę 4,24.

Istotnym wyznacznikiem poziomu kultury i życia w mieście jest organizacja i funkcjonowanie miejsc użyteczności publicznej. Ocena: czystość otoczenia (3,89) oraz toalet publicznych (3,64), mimo że relatywnie niższe od średniej ocen opiniowanych elementów, pozwala na stwierdzenie, że Kraków pod tym względem jest odbierany przez turystów pozytywnie. Kompleksową ocenę oferty i usług w Krakowie może odzwierciedlać opinia dotycząca poziomu jakości obsługi turystycznej. W takim ujęciu, obraz obsługi turystycznej w Krakowie wypadł bardzo dobrze i to zarówno w odbiorze turystów krajowych, jak i zagranicznych, a w dziesięcioletnim okresie badań można zauważyć tendencję wzrostową tej oceny. Ocena jakości obsługi turystycznej w Krakowie jest w pewnym sensie weryfikatorem ocen usług, ale także takich cech jak atmosfera miejsca, życzliwość, gościnność czy wzajemne stosunki oraz relacje pomiędzy turystami i mieszkańcami.

Tabela 6. Wpływ celu przyjazdu na ocenę oferty turystycznej Krakowa w latach 2010–2019, (ocena w 5-stopniowej skali Likerta)

Cechy i usługi	Cele przyjazdu do Krakowa						Średnia ocen usług 2010–2019
	Zabytki	Wypoczynek	Krewni/ Znajomi	Rozrywka	Religia	Biznes	
Atmosfera	4,54	4,56	4,52	4,56	4,50	4,41	4,52
Życzliwość	4,38	4,38	4,34	4,33	4,34	4,27	4,34
Gościnność	4,37	4,38	4,33	4,34	4,34	4,27	4,34
Gastronomia	4,33	4,33	4,27	4,29	4,30	4,21	4,29
Dyskoteki	4,29	4,30	4,26	4,43	4,17	4,20	4,28
e-Płatności	4,26	4,27	4,37	4,23	4,19	4,30	4,27
Noclegi	4,29	4,30	4,26	4,25	4,22	4,27	4,27
Imprezy	4,18	4,21	4,16	4,22	4,14	4,18	4,18
Obsługa	4,20	4,20	4,13	4,15	4,20	4,10	4,16
Kultura	4,17	4,20	4,12	4,22	4,10	4,12	4,16
Bankomaty	4,20	4,19	4,18	4,14	4,11	4,11	4,15
Przewodnicy	4,22	4,20	4,01	4,16	4,20	4,03	4,14
Informacje	4,15	4,16	4,07	4,11	4,12	4,02	4,10
Oznakowanie	4,11	4,11	4,11	4,05	4,03	4,04	4,07
Internet	4,06	4,07	4,07	3,99	3,90	4,02	4,02
Transport	4,06	4,02	4,02	3,96	3,99	3,84	3,98
Dojazd	4,04	4,00	3,99	3,92	3,90	3,84	3,95
Czystość	3,99	3,93	3,78	3,85	3,85	3,72	3,86
Toalety	3,68	3,63	3,48	3,50	3,59	3,48	3,56

Źródło: badania własne

PODSUMOWANIE

Poddając analizie wyniki badań przeprowadzonych w latach 2010–2020 dotyczących oceny usług turystycznych w Krakowie, można stwierdzić, że poziom i zakres

świadczonych usług zaspokaja potrzeby i jest pozytywnie oceniany przez turystów różnych segmentów rynkowych.

Najwyższą ocenę (4,52) uzyskała atmosfera miasta, która wraz z życzliwością i gościnnością składa się na niepowtarzalną cechę zwaną *genius loci*. Wysoką pozycję w ocenach zyskały usługi gastronomiczne; średnia ocena wynosi 4,29. Mocny punkt oferty turystycznej miasta stanowi baza noclegowa. Uznanie turystów zyskały również usługi w zakresie rozrywki, informacji turystycznej oraz dostępności komunikacyjnej i komunikacji wewnętrznej. Wyniki badań pozwoliły na sformułowanie odpowiedzi na postawione pytanie badawcze, że oferta turystyczna Krakowa utrzymuje się na bardzo wysokim poziomie w całym okresie badań, a systematycznie zwiększająca się liczba turystów odwiedzających miasto nie wpłynęła negatywnie na poziom świadczonych usług. Odmienne pod względem charakteru cele przyjazdów (zwidzanie zabytków, wypoczynek, rozrywka, biznes czy religia) wpływają na wybór usług zróżnicowanych pod względem rodzaju, kategorii, zakresu świadczeń i poziomu ceny.

W opracowaniu przedstawiono również wyniki badań uzyskane w 2020 roku, w celu zobrazowania zmian, jakie zaszły podczas pandemii w motywacjach przyjazdów i ocenie usług. Badania ruchu turystycznego w Krakowie prowadzone od 2003 roku są kontynuowane, dostarczając istotnych informacji do formułowania polityki zrównoważonego rozwoju turystyki w Krakowie, wyrażonej w dokumencie „Polityka zrównoważonej Turystyki w Krakowie na lata 2021–2028” (Walas, red., 2021). Bez strategicznych dokumentów destynacje turystyczne nie są w stanie prawidłowo się rozwijać, a systematycznie prowadzone badania ruchu turystycznego umożliwiają wyznaczanie właściwych kierunków rozwoju miasta.

Literatura

References

- Ashworth, G.J. (1989). *Urban Tourism. An Imbalance in Attention*. W: C.P. Cooper (red.), *Progress in Tourism. Recreation and Hospitality Management*. London: Belhaven.
- Ashworth, G., Page, S.J. (2011). Urban tourism research. Recent progress and current paradoxes. *Tourism Management*, 32, 1–15. doi: 10.1016/j.tourman.2010.02.002
- Atkinson, R., Bridge, G. (2005). *Gentrification in a Global Context*. London: Routledge. doi: <https://doi.org/10.4324/9780203392089>
- Borkowski, K., Grabińska, T., Seweryn, R., Wilkońska, A., Mazanek, L., Grabińska, E. (2016). *Ruch turystyczny w Krakowie w 2016 roku. Badania monitoringowe 2003–2016*. Kraków: Małopolska Organizacja Turystyczna.
- Borkowski, K. (2019). *Triangulacja subiektywnych odczuć osób wypoczywających w Krakowie w aspekcie poczucia bezpieczeństwa osobistego podczas rekreacyjnego pobytu w destynacji*. Kraków: MOT. Pozyskano z <http://www.mot.krakow.pl/badanie-ruchu-turystycznego> (11.06.2019).
- Borkowski, K. (2020). *Ruch turystyczny w Krakowie w 2020 r.* Pozyskano z <https://www.bip.krakow.pl/zalaczniki/dokumenty/n/293063/karta>
- Colomb, C., Novy, J. (red.). (2017). *Protest and Resistance in the Tourist City*. London: Routledge. doi: <https://doi.org/10.4324/9781315719306>
- Edwards, D., Griffin, T., Hayllar, B. (2008). Urban tourism research. Developing an agenda. *Annals of Tourism Research*, 35(4), 1032–1052. doi: <https://doi.org/10.1016/j.annals.2008.09.002>
- Fainstein, S.S., Judd, D.R. (1999). Cities as places to play. W: D.R. Judd, S.S. Fainstein (red.), *The Tourist City*. New Haven; Londyn: Yale University Press, 261–272.
- Fedyk, W., Softysik, M., Olearnik, J., Barwicka, K., Mucha, A. (2020). How Overtourism Threatens Large Urban Areas. A Case Study of the City of Wrocław, Poland. *Sustainability*, 12(5), 1783. doi: <http://doi.org/10.3390/su12051783>

- Gaworecki, W. (2007). *Turystyka*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- IPK International. (2016). *ITB World Travel Trends Report 2016/2017*. ITB Berlin. Pozyskano z https://www.itb-berlin.de/media/itb/itb_dl_all/itb_presse_all/World_Travel_Trends_Report_2016_2017.pdf (dostęp: 30.06.2021).
- Kotler, Ph. (2005). *Marketing*. Poznań: Dom Wydawniczy Rebis.
- Kowalczyk-Anioł, J., Zmysłony, P. (2017). Turystyka miejska jako źródło protestów społecznych: przykłady Wenecji i Barcelony. *Turystyka Kulturowa*, 2.
- Kowalczyk-Anioł, J. (2018). Koncepcja gentryfikacji turystycznej i jej współczesne rozumienie. *Prace Geograficzne. Instytut Geografii i Gospodarki Przestrzennej Uniwersytetu Jagiellońskiego*, 154, 35–54. doi: <https://doi.org/10.4467/20833113PG.18.009.8965>
- Kowalczyk-Anioł, J. (2019). Hipertrofia turystyki miejskiej – geneza i istota zjawiska. *Konwersatorium Wiedzy o Mieście*, 32(4), 7–18. doi: <https://doi.org/10.18778/2543-9421.04.01>
- Kruczek, Z., Zmysłony, P. (2014). *Regiony turystyczne. Podstawy teoretyczne. Studia przypadków*. Kraków: Proksenia.
- Kruczek, Z. (2018). Turyści vs. mieszkańcy. Wpływ nadmiernej frekwencji turystów na proces gentryfikacji miast historycznych na przykładzie Krakowa. *Turystyka Kulturowa*, 3, 29–41.
- Kruczek, Z. (2019). Ways to counteract the negative effects of overtourism at tourist attractions and destinations. *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Seria B*, 74, 45–57. doi: [10.17951/b.2019.74.45-57](https://doi.org/10.17951/b.2019.74.45-57)
- Kruczek, Z., Mazanek, L. (2019). Krakow as a Tourist Metropolitan Area. Impact of Tourism on the Economy of the City. *Studia Periegetica*, 2(26), 25–41.
- Kurek, W., Mika, M. (red.). (2008). *Waloryzacja przestrzeni miejskiej Krakowa dla potrzeb turystyki. Raport końcowy*. Kraków: Instytut Geografii i Gospodarki Przestrzennej UJ.
- Law, C.M. (2002). *Urban Tourism. The Visitor Economy and the Growth of Large Cities* (second edition). London: Continuum.
- Liszewski, S. (2009). Przestrzeń turystyczna Polski. Koncepcja regionalizacji turystycznej. *Folia Turistica*, 21, 17–30.
- Mika, M. (2011). Miasta jako obszary recepcji turystycznej. W: M. Mika (red.), *Kraków jako ośrodek turystyczny*. Kraków: Instytut Geografii i Gospodarki Przestrzennej Uniwersytetu Jagiellońskiego, 15–33.
- Murzyn-Kupisz, M. (2012). *Dziedzictwo kulturowe a rozwój lokalny*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego.
- Page, S.J. (1995). *Urban tourism*. London; New York: Routledge.
- Page, S.J., Hall, C.M. (2003). *Managing urban tourism*. Harlow: Prentice Hall.
- Panasiuk, A. (2007). *Jakość usług turystycznych*. Warszawa: PWN.
- Pawlusiński, R., Zmysłony, P. (2018). Gospodarka nocna a oferta kulturowa miast. *Turystyka Kulturowa*, 7, 7–22.
- Seweryn, R., Berbeka, J., Niemczyk, A., Borodako, K. (2017). *Wpływ ekonomiczny turystyki na gospodarkę Krakowa. 2016*. Kraków: Małopolska Organizacja Turystyczna. Pozyskano z: <https://www.bip.krakow.pl/zalaczniki/dokumenty/n/194378/karta> (dostęp 14.11.2021).
- Szromek, A., Kruczek, Z., Walas, B. (2020). The Attitude of Tourist Destination Residents towards the Effects of Overtourism – Kraków Case Study. *Sustainability*, 12(1), 228. doi: <https://doi.org/10.3390/su12010228>
- Tracz, M., Semczuk, M. (2018). Wpływ turystyki na zmianę funkcji przestrzeni miejskiej na przykładzie Krakowa. *Biuletyn Komitetu Przestrzennego Zagospodarowania Kraju PAN*, 272, 272–284.
- Tracz, M., Bajgier-Kowalska, M., Wójtowicz, B. (2019). Przemiany w sferze usług turystycznych Krakowa i ich wpływ na percepcję turystyki przez mieszkańców. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, 33(1), 164–178. doi: <https://doi.org/10.24917/20801653.331.13>
- Walas, B. (2019). Turystyczny najem krótkoterminowy w ocenie interesariuszy lokalnych. *Biuletyn Komitetu Przestrzennego Zagospodarowania Kraju PAN*, 275, 49–61.
- Walas, B. (red.). (2020). *Polityka zrównoważonej turystyki Krakowa na lata 2021–2028*. Kraków: Wydział ds. Turystyki Urzędu Miasta Krakowa. Pozyskano z <https://www.researchgate.net/publication/358111111>

- net/publication/350398822_Polityka_zrownowazonej_turystyki_Krakowa_na_lata_2021-2028. doi: 10.13140/RG.2.2.11765.70883
- World Tourism Cities Federation. (2018). *City Tourism Performance Research*. Madrid: World Tourism Organization.
- Wójtowicz, B. (2016). Międzynarodowe uwarunkowania negatywnych konsekwencji ruchu turystycznego w Krakowie. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, 30(4), 174–186.
- Zmyślony, P. (2015). *Funkcja turystyczna w procesie internacjonalizacji miast*. Kraków: Proksenia.
- Zmyślony, P., Kowalczyk-Anioł, J. (2019). Urban tourism hypertrophy. Who should deal with it? The case of Krakow (Poland). *International Journal of Tourism Cities*, 5(2), 247–269. doi: <https://doi.org/10.1108/IJTC-07-2018-0051>
- Zmyślony, P., Pilarczyk, M. (2020). Identification of overtourism in Poznań through the analysis of social conflicts. *Studia Periegetica* 2(30), 9–24. <https://doi.org/10.5604/01.3001.0014.3169>
- Żemła, M. (2020). Reasons and Consequences of Overtourism in Contemporary Cities – Knowledge Gaps and Future Research. *Sustainability* 12(5), 1729. doi: <https://doi.org/10.3390/su12051729>

Leszek Mazanek, mgr, Akademia Wychowania Fizycznego, Wydział Turystyki i Rekreacji, Instytut Turystyki, Zakład Obsługi Ruchu Turystycznego. Specjalizuje się w badaniach ruchu turystycznego, rozwiązaniach technologicznych w usługach turystycznych. Członek międzyuczelnianego zespołu ekspertów Małopolskiej Organizacji Turystycznej ds. badań ruchu turystycznego.

Leszek Mazanek, MSc, Department of Tourist Service at the Faculty of Tourism and Recreation, University of Physical Education in Krakow. He specialises in tourism research, technological solutions in tourism services. Member of the expert team of the Małopolska Tourist Organization for Tourism Research.

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-2231-4089>

Adres/adress:

Akademia Wychowania Fizycznego
Wydział Turystyki i Rekreacji
Instytut Turystyki
Al. Jana Pawła II 78
31–571 Kraków, Polska
e-mail: leszek.mazanek@awf.krakow.pl

Krzysztof Paweł Borkowski, dr, prof. Wyższej Szkoły Turystyki i Ekologii w Suchej Beskidzkiej, Pełnomocnik Rektora do spraw badań naukowych. Specjalizuje się w badaniach ruchu turystycznego. Kierownik międzyuczelnianego zespołu ekspertów Małopolskiej Organizacji Turystycznej ds. badań ruchu turystycznego. Członek Zarządu Małopolskiej Organizacji Turystycznej.

Krzysztof Paweł Borkowski, Ph.D, Prof. in University College of Tourism and Ecology in Sucha Beskidzka, Rector's plenipotentiary for scientific research, specialises in tourism research, Head of the inter-university team of experts of the Małopolska Tourist Organization for Tourism Research. Member of the Board of the Małopolska Tourist Organization.

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-8122-525X>

Adres/adress:

Wyższa Szkoła Turystyki i Ekologii
Wydział Turystyki i Rekreacji
ul. Zamkowa 1
34–200 Sucha Beskidzka, Polska
e-mail: krzysztof.borkowski@wstie.edu.pl

Zygmunt Kruczek, dr hab., prof. AWF, geograf, Akademia Wychowania Fizycznego, Wydział Turystyki i Rekreacji, Instytut Turystyki, kierownik Zakładu Geografii Turystyki i Ekologii. Specjalizuje się w badaniach nad atrakcjami turystycznymi, regionalnymi aspektami geografii turystyki, kształceniem kadr dla turystyki. Prezes Polskiego Stowarzyszenia Ekspertów Turystyki.

Zygmunt Kruczek, Ph.D, geographer, Head of Department of Geography of Tourism and Ecology at the Faculty of Tourism and Recreation, University of Physical Education in Krakow. He specialises in research on tourist attractions, regional aspects of the geography of tourism, tourism promotion and information, President of the Polish Association of Tourism Experts.

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3015-2139>

Adres/adress:

Akademia Wychowania Fizycznego
Wydział Turystyki i Rekreacji
Instytut Turystyki
Zakład Geografii Turystyki i Ekologii
Al. Jana Pawła II 78
31-571 Kraków, Polska
e-mail: zygmunt.kruczek@awf.krakow.pl

FRANCISZEK MRÓZ

Pedagogical University of Krakow, Poland

ALFRED KROGMANN

Constantine the Philosopher University in Nitra, Slovakia

MAGDALÉNA NEMČÍKOVÁ

Constantine the Philosopher University in Nitra, Slovakia

DAŠA OREMUSOVÁ

Constantine the Philosopher University in Nitra, Slovakia

Religious and museum tourism to Museum of the Holy Father John Paul II Family Home in Wadowice (Poland)

Abstract: The research was aimed at identifying changes in tourist traffic – religious tourism and museum tourism to the Museum of the Holy Father John Paul II Family Home in Wadowice in 1996–2019. The museum was opened in 1984 in the house where Karol Wojtyła, Pope John Paul II, was born in 1920. The thorough reconstruction between 2010 and 2014 resulted in the establishment of a museum with a modern multimedia narrative exhibition. In recent years, the museum has been visited by more than 200 thousand tourists a year, including 40 thousand foreigners from more than 100 countries worldwide. During the years 1996–2019 the number of international tourists rose more than twice. The greatest boom in the visits to the museum was noted in 2005 and was associated with the disease, death, funeral, and increasing worship of Pope John Paul II. Following decreased interest in visits to the museum during the period of 2010–2014, which was due to the museum renovation, a revival and increase in visits to the museum was observed again. Changes that were observed in the museum during the last twenty-five years were identified, among other things, thanks to field research involving observations and interviews with museum curators and staff. Analyses of tourist visits to the museum were based on detailed data provided by the museum managers. In the elaboration of the collected research results descriptive-analytical, dynamic-comparative and cartographic methods were used.

Keywords: Museum of the Holy Father John Paul II Family Home; museum tourism; pilgrimage; religious tourism

Received: 2 September 2021

Accepted: 2 November 2021

Suggested citation:

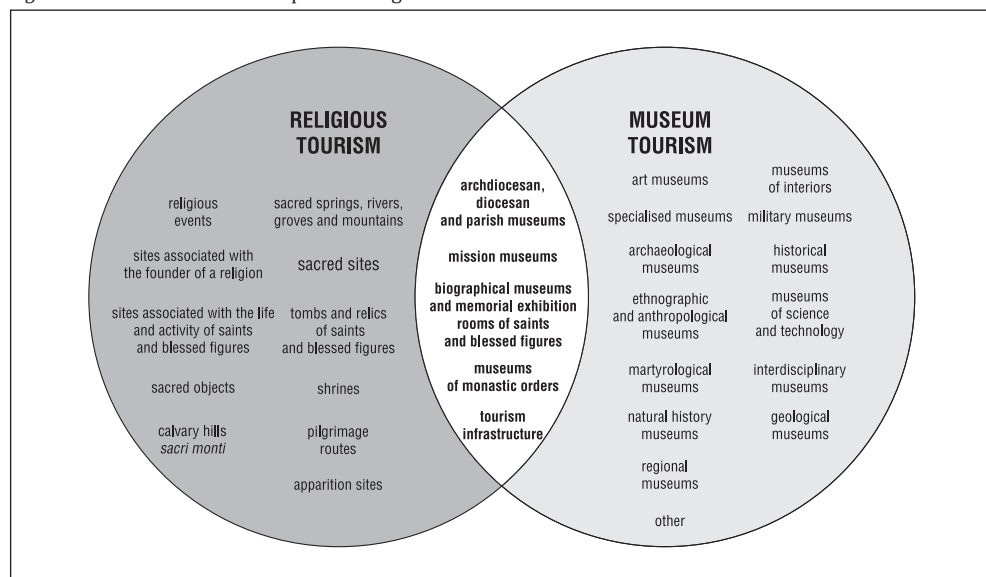
Mróz, F., Krogmann, A., Nemčíková, M., Oremusová, D. (2021). Religious and museum tourism to Museum of the Holy Father John Paul II Family Home in Wadowice (Poland). *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego* [Studies of the Industrial Geography Commission of the Polish Geographical Society], 35(4), 145–162. doi: <https://doi.org/10.24917/20801653.354.9>

INTRODUCTION

One of the latest trends in global tourism is increased interest in cultural tourism, including its two types: museum tourism and religious tourism (Hodorowicz, Mróz,

2010; Kolasińska, 2020; Krogmann, 2007; Krogmann et al., 2017; Sobocińska, 2019; Wyszowska, Jędrzyak, 2017). The growing popularity of travels focused on religious or religious and cognitive motifs (religious tourism) is affected by a range of social, cultural, demographic, religious, historical, political and geographic conditions (Mróz, 2019). Despite the fact that religious tourists visit sacred sites where they participate in the acts of worship, the visiting of sacred sites, sites associated with a founder of a religion or sites related to the life and activity of the saint or the blessed come to the forefront (Jackowski, 1991; Ostrowski, 2020). Such places include biographical museums which are collections of objects related to the life and activity of outstanding personalities, including saint and blessed figures (incl. the Museum of St. Maksymilian Maria Kolbe in Niepokalanów, the Museum of St. Mother Teresa of Calcutta in Skopje, the Museum of St. Padre Pio in San Giovanni Rotondo, Museum of the Holy Father John Paul II Family Home in Wadowice, Museum of St. John Paul II in Krakow, Museum of John Paul II and the Primate Wyszyński at the Temple of Divine Providence in Warsaw). During the last two decades, museums were transformed into multi-functional institutions which integrate education, relaxation, entertainment, and social importance by collecting, protecting and presenting functions of the cultural and spiritual heritage (Nowacki, 2007: 298; Shao et al., 2019). Museum tourism is an important element which demonstrates the exceptional characteristics of culture and history of cities and regions (Chen, Li, Zhang, 2012; Gil et al., 2019). It is a source of personal experience of tourists. It develops the cultural and historical awareness of the community, and emphasises the uniqueness of culture and history of cities/towns/villages, regions and countries (Carey, Davidson, Sahli, 2012; Jęmczyk, Sammek, 2013). Religious tourism and museum tourism are spatial phenomena with two common elements – these are diocesan museums, mission museums, parish museums, biographical museums of saints and the blessed, museums of monastic orders and tourist infrastructure (Niemczyk, Seweryn, 2015) (Figure 1).

Figure 1. Elements of tourism space of religious tourism and museum tourism



Source: developed by the Authors (2020)

Poland has more than 130 Catholic ecclesiastical museums (Błażejczyk, Grabowski, 2019). They are general museums (of archdioceses, dioceses, and parishes), mission museums, museums and memorial exhibition rooms of monastic orders, biographical museums and memorial exhibition rooms of the saints and blessed figures (Błażejczyk, Grabowski, 2019). One of the examples from the last group is the Family Home of John Paul II Museum in Wadowice.

The proclamation of Cardinal Karol Wojtyła, the Metropolitan Bishop of Krakow, as Pope (16 October 1978) caused that Wadowice, a town in the Pogórze Śląskie region, on the Skawa River in the Małopolska Voivodeship, with a population of 18,000, became known worldwide. It was the place where Karol Wojtyła was born a century ago, on 18 May 1920. “[...] it all began here, in Wadowice. Life began. School began. Studies began. Theatre began. And my priesthood began” (John Paul II, 1999). These memorable words uttered by John Paul II on 16 June 1999 during his last meeting on the Wadowice market square with the town’s inhabitants reflect the bond of the Polish Pope with his home town. It was beyond any doubt that John Paul II’s relationship with the town contributed to the development and increased importance of Wadowice.

Currently, Wadowice belongs to a group of pilgrimage centres of international importance. Sites associated with young Karol Wojtyła can be encountered anywhere in Wadowice. Pilgrims and tourists who come to this papal town most frequently visit the Basilica of the Presentation of the Blessed Virgin Mary, the Shrine of St. Joseph and the Family Home of John Paul II Museum (Mróz, 2007). After the complete renovation in 2010–2014, thanks to its modern multimedia narrative exhibition, the Family Home of John Paul II Museum in Wadowice is currently one of the most modern museums in Poland.

RESEARCH OBJECTIVES AND METHODS

The objective of the research was to identify changes occurring in tourist traffic to the Museum of the Holy Father John Paul II Family Home in Wadowice during the period of 1996–2019. Thanks to field research involving observations and interviews with museum curators and staff, it was possible to identify changes that have occurred in religious tourism and museum tourism in the museum over the last 25 years. A detailed analysis of visits to the museum was based on in-depth interviews with museum staff, especially based on the exact records of tourist groups and individual tourists visiting the museum. Registration was started in 1996 by the Sisters of the Holy Family of Nazareth who curated the museum at the time. However, it should be emphasised that until reconstruction, the Family Home of John Paul II was closed on all Mondays.

The materials and statistical data collected during the research was systematised and collated in tabular and graphic form. Cartographic presentation methods (thematic maps and choropleth maps) have been used when working on both quantitative and qualitative data. The comparative method as well as descriptive and analytical methods have been used to present research results.

MUSEUM OF THE HOLY FATHER JOHN PAUL II FAMILY HOME IN WADOWICE – ORIGINS, EXTENSION AND EXHIBITION AREAS

The examination of the functioning, transformation and importance of the Family Home of John Paul II Museum requires an analysis of its historical context. Therefore, let us first present a historical outline of this institution and flip through calendar pages to the interwar period – until 1920, where everything began for the museum.

The parents of Karola Wojtyła, Emilia Kaczorowska and Karol Wojtyła, with their thirteen-year-old son Edmund moved from Krakow to Wadowice in 1919. They started to live in a tenement house at 2 Market Square in Wadowice (today's address: 7 Kościelna Street) which was built around 1870. At the time, the tenement house was owned by Chaim Bałamuth – head of the Jewish commune, town councillor and merchant who kept a store selling glass products and crystals. The Wojtyła family occupied two rooms with a kitchen on the first floor of the building. Entrance to the flat was from the porch or balcony. It was in that flat where their second son, Karol Józef Wojtyła (who later became pope), was born on 18 May 1920 at around 5:00 p.m. (Pietruszka, 2019).

Karol Wojtyła lived in Wadowice until 1938, when he left town together with his father to start living in Krakow and commence studies at the Jagiellonian University. After they had moved out, the Putyra family lived in the same flat until the early 1980s. New tenants made considerable adaptations to the former Wojtyła family's flat. For example, two windows were walled up from the side of the church and they were replaced by one window. Wooden board floor was replaced by parquet. Balcony door was incorporated in the room and door between two rooms in a suite near the windows was moved to the middle of the walls (Muzeum Dom Rodzinny..., 2021a).

The idea to establish the Museum of the Holy Father John Paul II Family Home in Wadowice came from the parish priest from Wadowice, Rev. Edward Zacher, and from the Metropolitan Bishop of Krakow, Cardinal Franciszek Macharski. One of the first steps to establish the museum was to provide new flats to the then residents of the tenement house. After the majority of tenants had moved out, the house underwent renovation. The museum known as "The Family Home of John Paul II" was officially opened on 18 May 1984 thanks to the efforts of the Metropolitan Curia in Krakow and the Parish Church of the Presentation of the Blessed Virgin Mary in Wadowice. The then Metropolitan Bishop of Krakow, Cardinal Franciszek Macharski, entrusted the management of the pope's former home to the Sisters of the Holy Family of Nazareth (Mróz, 2007).

The museum includes the former flat of the Wojtyła family, with two rooms in a suite, a kitchen and adjacent rooms. The main objective of the exhibition prepared by Professor Marek Rostworowski was to illustrate and commemorate the life and activity of Karol Wojtyła before his election as Pope. Museum visitors could see few preserved relics of the former furnishings of the Wojtyła home, e.g. a tiled stove, several dishes, a laundry basket, family portraits and the personal items of John Paul II. Also, manuscripts of poems, dramas and theological writings, as well as a collection of commemorative coins and medals cast in honour of John Paul II were in permanent museum exhibition. The museum also exhibited an extensive collection of photographs taken during Karol Wojtyła's childhood, school years and the period of his service as a bishop and metropolitan bishop of Krakow (Mróz, 2007). In 1998, two rooms were added to the permanent exhibition to feature a collection of photographs of John Paul II's three visits to his home town (Muzeum Dom Rodzinny..., 2021a).

The increasing pilgrimage and tourism traffic to Wadowice was one of the factors affecting the extension of the museum. In March 2006, the tenement house where the museum was housed was purchased by Ryszard Krauze's Foundation from Ron Bałamuth, an heir of pre-war owners of the building. The Foundation donated the building to the Archdiocese of Krakow. On 16 October 2009, Bogdan Zdrojewski, the Minister of Culture and National Heritage; Leszek Zegzda, the Vice Governor of the Małopolska Voivodeship; Cardinal Stanisław Dziwisz, the Metropolitan Bishop of Krakow; and Ewa Filipiak, the Mayor of Wadowice, signed a letter of intent in which they approved of the establishment of a new museum – Family Home of Holy Father John Paul II Museum in Wadowice (Muzeum Dom Rodzinny..., 2021b). During the period of 2010–2014 the tenement house in which Karol Wojtyła was born underwent renovation and reconstruction. A new museum was actually established there based on the design by Barbara and Jarosław Kłaput, renown architects who had designed, for example, the concept of the Warsaw Uprising Museum. The chief assumption of architects was to use such means of expression in the museum which would mainly convey the philosophy of John Paul II – the secrets of his life, the details of his heritage, and the process of dying and farewell to the world (Pietruszka, 2019). Thanks to the adaptation of cellars and the attic, the exhibition area increased from 200 sqm to more than 1,200 sqm on four storeys of the building.

The official opening of a new exhibition was held on 9 April 2014. Thanks to the application of modern multimedia presentation and display methods, museum visitors could learn about the life and heritage of St. John Paul II (Przybylska, Sołtan, 2015). The mission of the museum is to commemorate and popularise knowledge about the life and teaching of the Polish Pope.

The Museum of the Family Home of John Paul II thanks to the modern audiovisual and *genius loci* means perfectly fits the requirements of a modern narrative museum. Numerous conversations with tourists visiting the facility confirm that the story of the life of St. John Paul II falls deeply into consciousness – he reaches the heart and mind equally (Sobczyk, 2014).

In accordance with its Charter, the Museum of the Holy Father John Paul II Family Home in Wadowice is entered in the register of cultural institutions maintained by the Małopolska Voivodeship and it has legal personality. Funds necessary for keeping, managing and developing the museum are provided by the Minister of Culture and National Heritage, the Małopolska Voivodeship, the Archdiocese of Krakow, and the Municipality of Wadowice.

The Museum is divided into sixteen zones which present narratives referring to selected stages in the life of Karol Wojtyła. The zones have been designed and structured by topics and chronology. Thanks to this, visitors can discover subsequent stages in the life of Karol Wojtyła step by step. The permanent museum exhibition includes a total of almost 200 genuine memorabilia associated with St. John Paul II and his family, and 140 archival photos (Pietruszka, 2019). The reconstructed three-room flat of the Wojtyła family is at the heart of the museum.

The museum arranges exhibitions, events and cultural events to popularise the works by St. John Paul II. It is also involved in educational activities (theme workshops for children and teenagers) and publishing activities to popularise the teachings of the Polish Pope (Muzeum Dom Rodzinny..., 2021b).

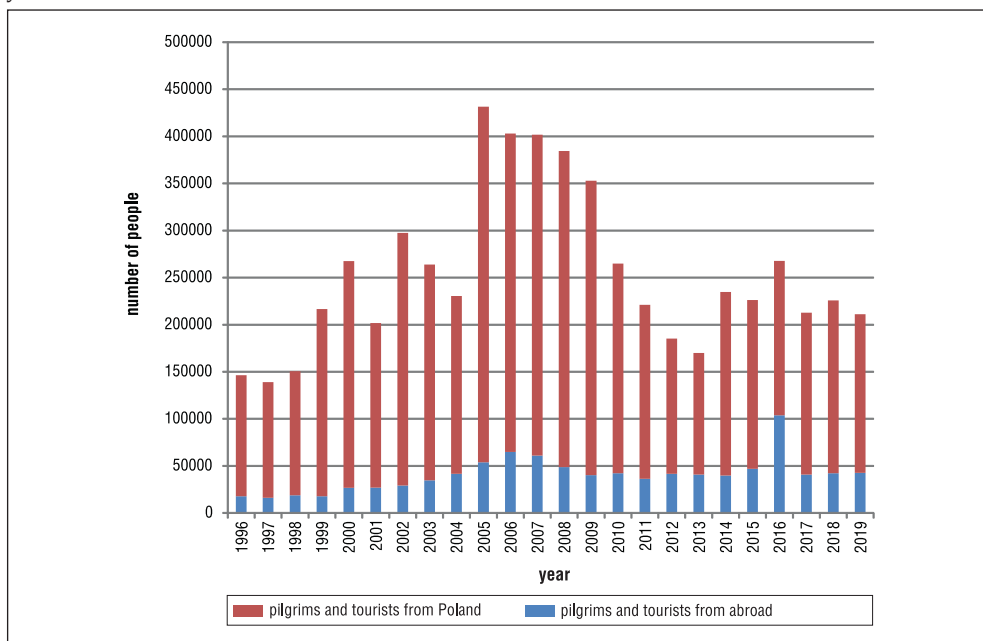
RESULTS

Tourist Visits to Museum of the Holy Father John Paul II Family Home in Wadowice During the Period of 1996–2019

Several stages of the intensity of museum visits can be distinguished during the analysed period (Figure 2).

The period of 1996–2004 were the last years of the Pontificate of John Paul II marked by increased visits to the museum between 1996 and 2000 and in 2002. This was due to the last pilgrimages of John Paul II to Poland (1999 and 2002) and celebrations of the Great Jubilee of Christianity in 2000. In 2000, the record number of tourists in the 20th century was registered in the books of visitors to the museum: over 267 thousand people, including 26.8 thousand tourists from abroad. In 2001, both the number of organised groups of museum visitors and the number of individual visitors dropped significantly to the level of 201,811. A high increase in the number of visitors to the museum in 2002 (297,455 people) was the result of the last pilgrimage of John Paul II to Poland (16–19 August 2002). When returning from Kalwaria Zebrzydowska to Krakow, John Paul II flew a helicopter over his home town and greeted its residents and pilgrims gathered in the market square in Wadowice. During the several weeks following the papal pilgrimage, the Family Home of John Paul II in Wadowice was visited by 5–10 thousand people daily. This immense tourism and pilgrimage movement to Wadowice did not decrease until late autumn of 2002. In the following years (2003 and 2004), a noticeable decrease in tourism was observed (Mróz, 2007).

Figure 2. Tourist visits to the Museum of the Holy Father John Paul II Family Home in Wadowice during the years 1996–2019



Source: developed by the Authors (2020)

The greatest development of tourism in the history of the functioning of the Family Home of John Paul II Museum in Wadowice occurred during the period from 2005 to 2010. The year 2005 marked the record number of visitors in the history of the museum – 431,391 tourists, including 53,850 people from abroad (Figure 2). It should also be recalled that Pope John Paul II was sick and died in 2005 (2 April 2005), and his funeral was organised during the same year (8 April 2005). It was also a period of unprecedented religious revival of Polish society after the death of John Paul II. Immediately after the death of the Pope, millions of Poles gathered in churches, schools, squares, and stadiums to express their attachment to John Paul II and his teachings (Przybylska, Czepczyński, 2017). The months which followed the death of St. John Paul II were marked by a distinct increase in pilgrimages to shrines associated with the Polish Pope and on Papal Routes (Mróz, 2014). The same trend was visible in the Family Home of John Paul II in Wadowice. In May and June of 2005, the museum was visited by a total of more than 140 thousand people.

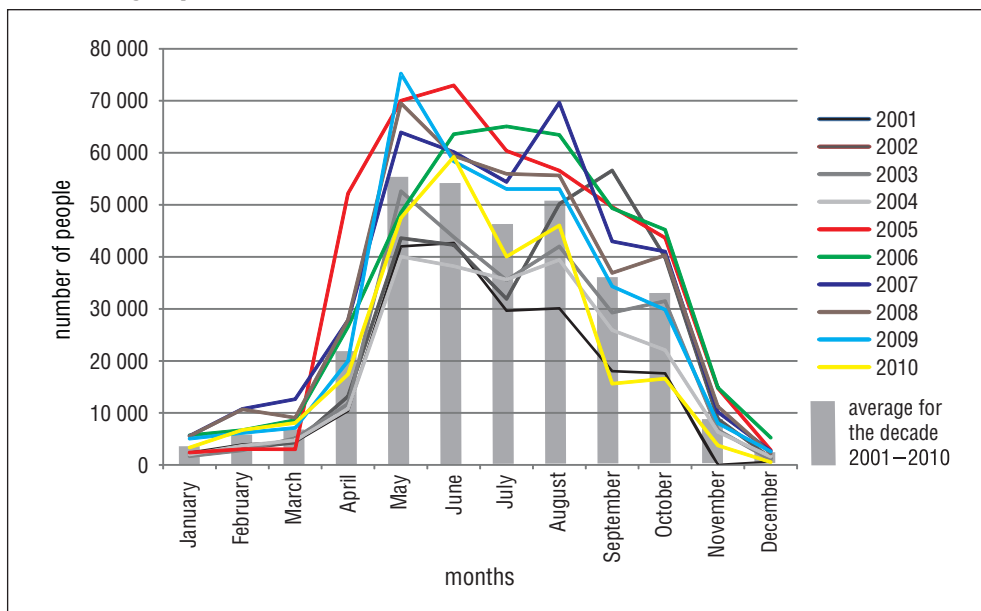
On 13 September 2010, the renovation, or actually the comprehensive reconstruction of the building, began. During the construction works, the permanent exhibition was moved from the Family Home to the golden room of the Catholic House of the Church of the Presentation of the Blessed Virgin Mary in Wadowice. As mentioned earlier, construction works in the Family Home of John Paul II took more than three years. During the same period, the greatest decrease was noted in the number of museum visitors – 221,087 in 2011, 185,330 in 2012, whereas 2013 had the lowest number of visitors in the 21st century, i.e. 169,990 people (Figure 2).

The reopening of the Family Home of Holy Father John Paul II Museum on 9 April 2014 marked a new stage in the functioning of the institution. In the last five years (2014–2019), the museum had more than 200 thousand visitors a year, including approx. 40 thousand foreigners (42,572 in 2019). A distinct increase in tours to the museum was noted in 2016, with 267,753 visitors, including 103,744 foreign ones. The increased number of visitors to the museum was associated with visits to the papal town of young people participating in the World Youth Day in Krakow.

Tourism to the papal museum in Wadowice is definitely seasonal. High tourist traffic begins in April (usually after Easter) and finishes towards the end of October (Figure 3). It should be noted that in the last two decades the intensity of tourism in individual months changed. In the first decade of the 21st century, i.e. from 1 January 2001 to 31 December 2010, the greatest number of visitors to the Family Home of John Paul II was recorded in May and in June, with an average number for the decade amounting to 55,293 for May and 54,068 for June (Figure 3). The record monthly number of museum visitors was noted in May 2009 (75,213) (Figure 3).

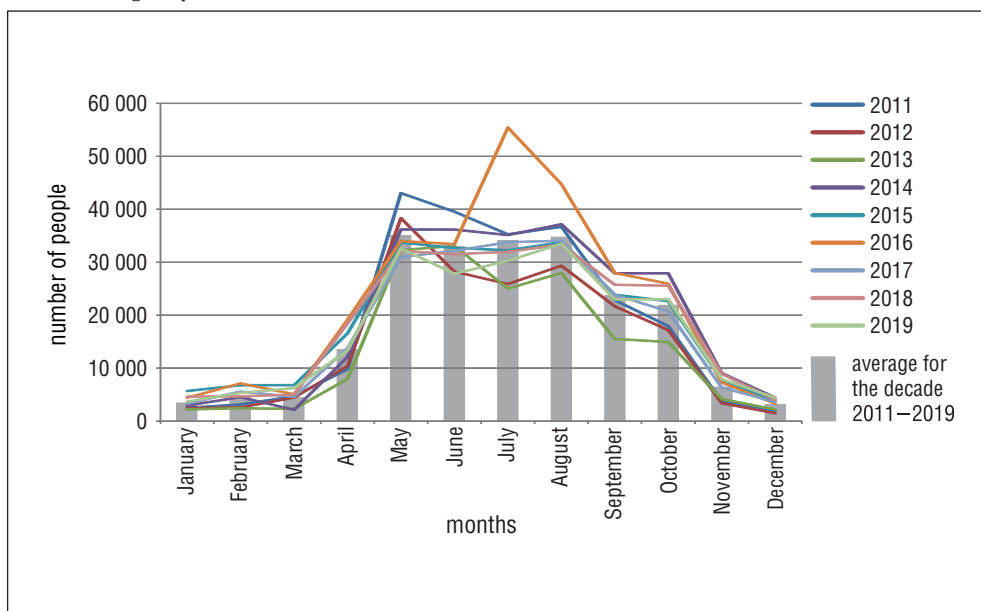
Although in the last decade (2011–2019) the highest number of tourists was noted in May (an average number for the period amounted to 34,799), the share of visitors considerably increased in July and August – 33,881 and 34,497, respectively (Figure 4). However, it should be emphasised that an average number of visitors for July during the years 2011–2019 was higher due to a large number of museum visitors in July 2016 (55,418 visitors), when – as emphasised before – the papal town of Wadowice was visited by thousands of young people who took part in the World Youth Day “KRAKÓW 2016” (Figure 4).

Figure 3. Tourist visits to the Museum of the Holy Father John Paul II Family Home in Wadowice in individual months during the period of 2001–2010



Source: developed by the Authors (2020)

Figure 4. Tourist visits to the Museum of the Holy Father John Paul II Family Home in Wadowice in individual months during the period of 2011–2019



Source: developed by the Authors (2020)

A distinct decrease in visits to the museum is noted in November (during the recent years, an average of approx. 6.5 thousand visitors) and the lowest number of visitors to the museum is observed in winter months (from December to March). During the period of 2011–2019, an average for these months amounted to 3,252 in December, 3,536 in January; 4,680 in February, and 4574 in March.

It should also be emphasised that the seasonality of tourism looks different for tourists from Poland and visitors from abroad. The highest number of Poles is noted in the museum in May whereas the highest number of foreign tourists is noted in August.

The greatest number of groups in the museum are recorded on the anniversary of the birth of St. John Paul II (18 May), an anniversary of the Pope's death (2 April) and an anniversary of the election of Cardinal Karol Wojtyła as Pope (16 October). In recent years, we have noted an increase in individual tourism, mainly of families which travel on pilgrimages along the route of St. John Paul II and visit family theme parks in Inwałd and Zator.

Among the organised groups from Poland which have visited the Family Home of John Paul II Museum in Wadowice in recent years, the largest number are parish groups, tours organised by travel agencies, groups of children preparing for the first communion (especially in May and June), and school groups.

Changes in the spatial impact of the museum

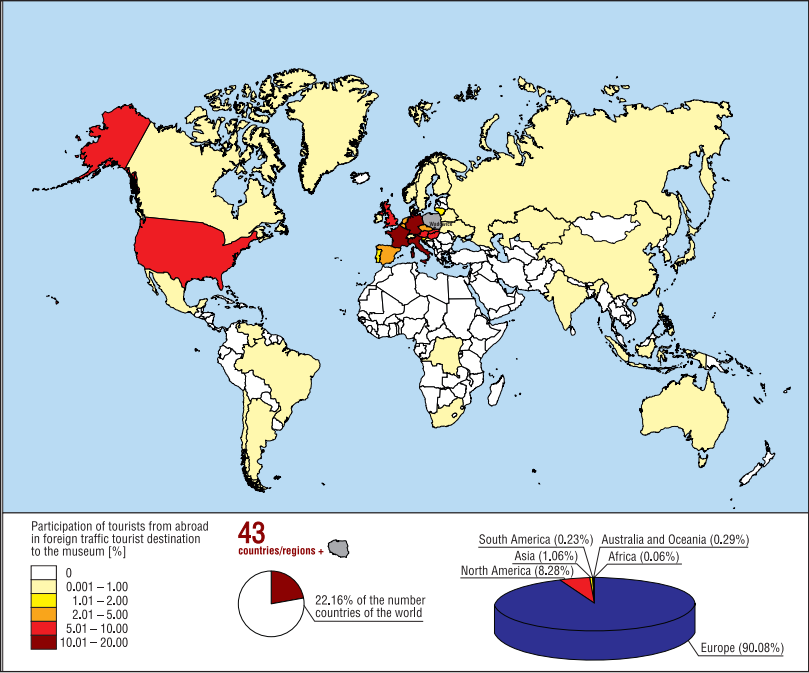
We also need to stress one of the key elements which distinguishes the Family Home of John Paul II Museum in Wadowice from a network of biographical museums in Poland and worldwide: the spatial range of the museum's impact. Foreign tourists currently account for approximately 20% of all museum visitors (Figure 2). The largest share of foreign tourists in the general tourism was noted in 2016 when it amounted to almost 39% – it was mainly related to the tourist traffic of young people participating in the World Youth Day “KRAKÓW 2016”. It should also be emphasised that during the years 1996–2019 the number of international tourists rose more than twice (from 17,852 in 1996 to 42,572 in 2019) (Figure 2). In recent years (since the opening after reconstruction), visitors from more than 100 countries worldwide have been recorded in the museum – in 2017 visitors from 109 countries. In comparison, the Sisters of the Holy Family of Nazareth recorded in their book of visitors tourists from 43 different countries in 1996 (Figure 5), from 60 different countries in 2000 (Figure 6), from 96 different countries in 2005 (Figure 7), and from 127 different countries in 2015 (Figure 8).

The spatial range of impact of the Wadowice museum and of the papal town is one of the greatest globally. To compare, one can quote numbers for the Jasna Góra shrine where pilgrims and tourists from 84 countries were recorded in 2019 (www.jasnagora.com/wydarzenie-13533), or Marian pilgrimage centres in Lourdes and Fatima with visitors from more than 70 countries (Mróz, 2021b).

All continents are represented but the greatest number of foreign tourists come from Europe. Yet, the share of our continent in the general global tourism considerably decreased during the analysed period as in 1996 it amounted to 90.1%, in 2000 to 86.4%, in 2005 to 82.3%, and in 2015 to 77.3% (Figure 5–8).

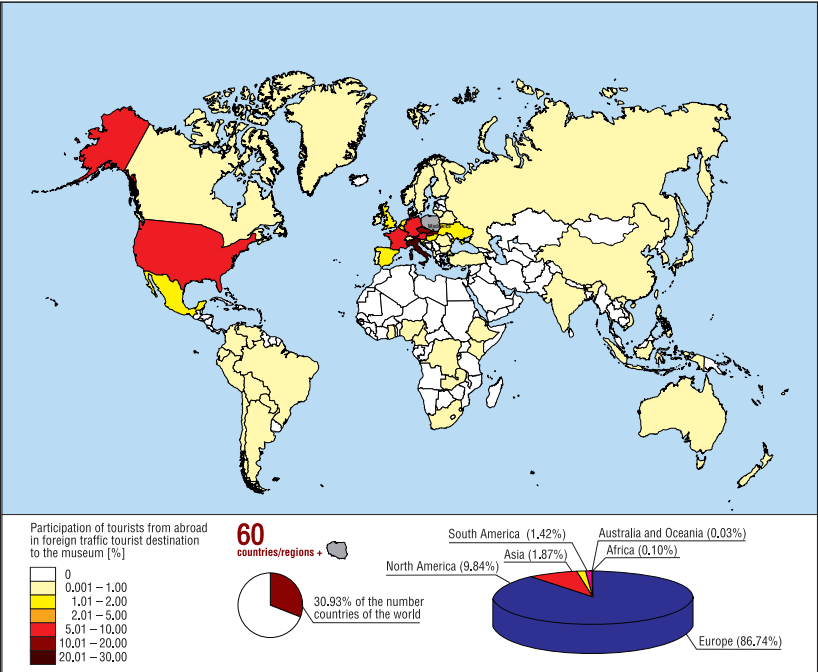
The most populous group among foreign visitors are Italians (13,727 visitors from Italy were recorded in the museum in 2015, i.e. 29.2% of all foreign visitors; in 2017

Figure 5. Foreign visitors to the Museum of the Holy Father John Paul II Family Home in Wadowice in 1996



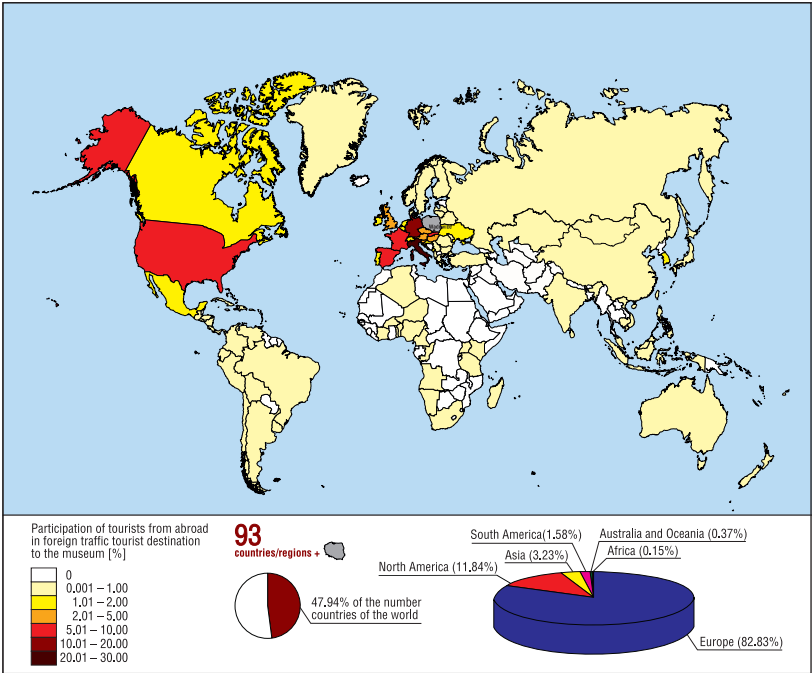
Source: developed by the Authors (2020)

Figure 6. Foreign visitors to the Museum of the Holy Father John Paul II Family Home in Wadowice in 2000



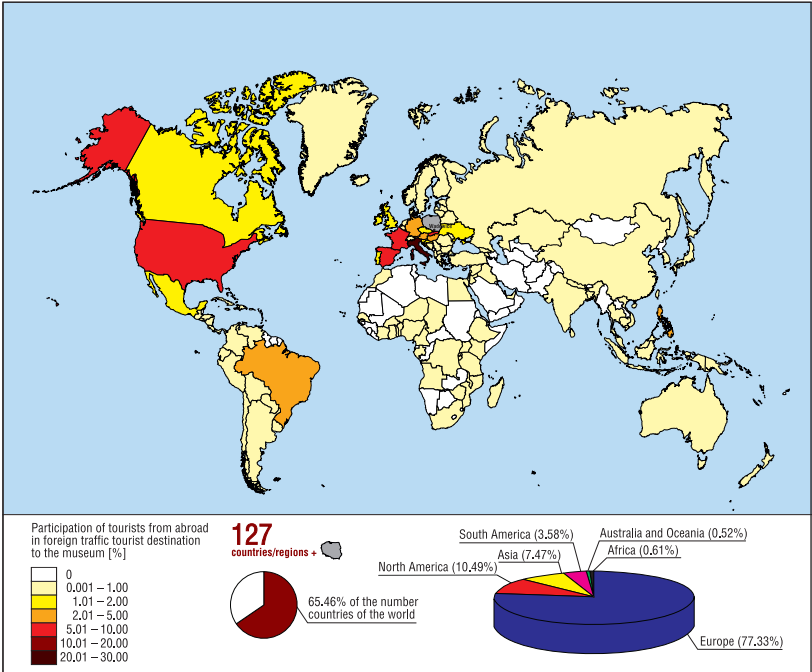
Source: developed by the Authors (2020)

Figure 7. Foreign visitors to the Museum of the Holy Father John Paul II Family Home in Wadowice in 2005



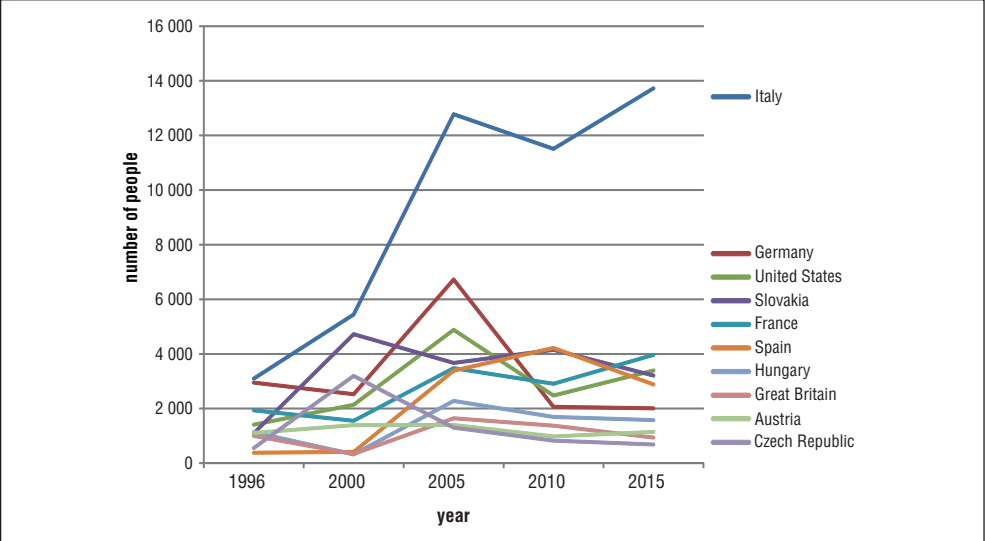
Source: developed by the Authors (2020)

Figure 8. Foreign visitors to the Museum of the Holy Father John Paul II Family Home in Wadowice in 2015



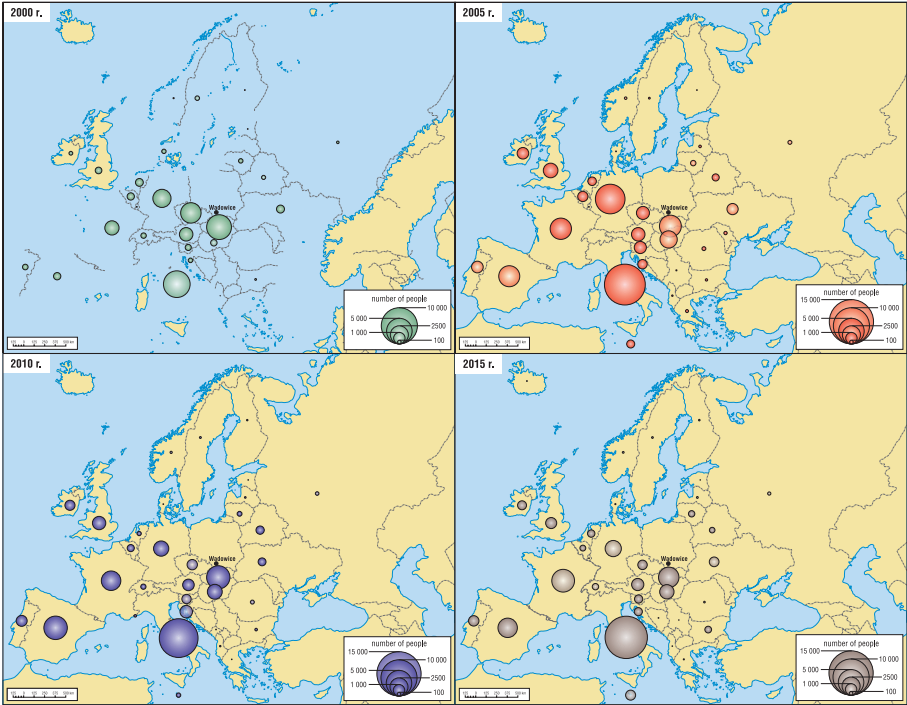
Source: developed by the Authors (2020)

Figure 9. Tourists arrivals coming to the Museum of the Holy Father John Paul II Family Home in Wadowice from Italy, Germany, United States, Slovakia, France, Spain, Hungary, Great Britain, Austria and Czech Republic in 1996, 2000, 2005, 2010, and 2015



Source: developed by the Authors (2020)

Figure 10. Tourist visits from European countries to the Museum of the Holy Father John Paul II Family Home in Wadowice in 2000, 2005, 2010, and 2015



Source: developed by the Authors (2020)

– 9,944 visitors, i.e. 24.4% of all foreigners). It should also be emphasised that the number of tourists coming to the museum from Italy rose six times during the period of 1996–2015 (Figure 9 and 10). Apart from Italy, other European countries with a large number of visitors include France, Slovakia, Spain, Germany and Hungary (Figure 9 and 10). When it comes to tourists from non-European countries, visitors from North and South America are definitely a large group; there are tourists mainly from the United States (3,391 people in 2015, i.e. more than 7% of the total number), and from Brazil, Mexico and Canada. The Filipinos (955 visitors in 2015), tourists from South Korea, India, Japan, and Vietnam are the largest groups of Asian visitors.

DISCUSSION AND CONCLUSIONS

The appointment of the Metropolitan Bishop of Krakow, Cardinal Karol Wojtyła, as Pope (on 16 October 1978) was a breakthrough event in the history of Poland and of the Catholic Church (Mróz, 2021a). John Paul II was known all around the world and had a significant impact on politics. His influence on the fall of totalitarian regimes in Central and Eastern European countries and on their return to democracy was undeniable. For this reason, from the perspective of religious and museum tourism, Wadowice, as the birthplace of John Paul II, is an important element of tourism and pilgrimage space, not only in the Małopolska Voivodeship but also in Poland.

The conducted research showed that the Museum of the Holy Father John Paul II Family Home in Wadowice, after the building's general renovation which resulted in the establishment of a state-of-the-art multimedia narrative exhibition, that the museum belongs to the most modern museums in Poland. The museum constitutes a key element of the pilgrimage space of the town of Wadowice, which, in terms of the spatial range of its impact, belongs to leading international pilgrimage centres for Christians globally. The greatest boom in the visits to the museum was noted in 2005 and was associated with the disease, death, funeral, and increasing worship of Pope John Paul II. Following decreased interest in visits to the museum during the period of 2010–2014, which was due to the museum renovation, a revival and increase in visits to the museum was observed again, with the number of visitors exceeding 200 thousand in recent years, including approximately 40 thousand foreigners.

Field research we have conducted in Poland in various tourism facilities, shrines and religious sites associated with Saint John Paul II shows that with the passing of time since the death of the Polish Pope the number of visitors to these centres has been generally decreasing (but there are exceptions here – internationally renowned shrines such as Jasna Góra or Kalwaria Zebrzydowska). With respect to the Museum of the Holy Father John Paul II Family Home in Wadowice, which is analysed in this paper, tourism has been stable in recent years, with more than 200 thousand visitors per year. In order to keep high attendance rates at the Museum of the Holy Father John Paul II Family Home in Wadowice, further development of skills and entrepreneurial competence of the Museum heads and staff, as well as the development of cultural offering and cooperation with mass media for the purposes of museum promotion will be required. Caring about visitors' satisfaction and the guarantee of the highest quality of tourism service at the museum are necessary. All actions taken in order to increase the number of visitors with the museum must mostly comply with the museum mission which is about the remembrance and popularisation of knowledge about the life and teachings of John Paul

II. The projects aimed at commemorating John Paul II implemented at the Museum of the Holy Father John Paul II Family Home in Wadowice should be primarily addressed to people born towards the end of the pontificate of John Paul II and after his death, so to people who have not personally experienced an encounter with the Polish Pope (Borutka, 2016). There is an immense potential in this respect in Poland, especially if one takes into account the fact that more than 1,200 schools are named after John Paul II (Przybylska, Sołjan, 2015). Thus, it seems necessary to continue developing an educational and cultural offering of the museum addressed to children and teenagers. The museum staff and executives already have extensive experience in this scope, which is proven by modern multi-sensory workshops and inter-cultural workshops organised at the museum. Obviously, the museum's promotional activities aimed at encouraging visits at the museum should not be addressed to people born in the 21st century. It seems that people of the "John Paul II Generation" ("JPII Generation", "78 Generation" – Radkiewicz, 2006) can be potentially most interested in visiting (or revisiting) the museum. According to A. Borutka, the term "JPII Generation" means "a specific phenomenon of Catholics who lived and functioned in the Church during the pontificate of John Paul II" (Borutka, 2016: 13). The emotional attachment of the people of the "JPII Generation" to the figure of St. John Paul II is obvious. Based on the emotions shared by these people also with the Museum of the Holy Father John Paul II Family Home in Wadowice, their loyalty to the museum should be created and developed (Zheng et al., 2021). The constant extension of the group of Museum development supporters will be the consequence of the building of emotional loyalty among tourists.

Even greater openness to disabled tourists is also indispensable. The Museum of the Holy Father John Paul II Family Home in Wadowice is a modern museum fully adapted to the needs of visitors with hearing and visual impairments. It should be noted that according to Mesquita and Carneiro (2016), there are more than 250 million blind people worldwide. Therefore, this segment of visitors may be a potentially significant source of museum visitors.

The analyses the authors have made in this paper indicate the international importance of the Museum of the Holy Father John Paul II Family Home in Wadowice, which is the result of numerous factors. This rank is determined by a number of factors, the most important of which are, of course, the relationship with St. John Paul II, and also: a modern, multimedia narrative exhibition, promotion of the museum in mass media, up-to-date museum website, an entrepreneurial attitude and activities of the Director and staff of the Museum, professional staff involved in serving pilgrims and tourists, constantly expanded cultural offering of the museum, including lectures, presentations, poetry evenings, concerts, etc., organisation of workshops for children and teenagers, a friendly attitude of state, local government and church authorities, very good cooperation with the media and media publishers, a VR application available on Google Play platforms (Android), which allows for virtual walks around the museum in the footsteps of John Paul II, promotion of the town and of the Małopolska Voivodeship, the Year of Saint John Paul II (established by the Parliament of the Republic of Poland), celebrated in 2020 on the hundredth anniversary of John Paul II's birth, the location of Wadowice near pilgrimage and cultural routes (the Papal Route, the Beskid Way of St. James, the Marian Route "Light from the East"), the location of Wadowice near an extended network of tourist pedestrian and bicycle routes and landscape beauty of the surrounding areas, especially the Beskids mountain and the picturesque Skawa Valley.

Conflicts of Interests: The author declares no conflict of interest.

We would like to thank the late Rev. Jacek Pietruszka – Director of the Family Home of John Paul II Museum in Wadowice during the period of 2014–2019, Ms. Beata Wilk-Woderska – Deputy Director for Organisation, and Mr. Tomasz Bagiński and Mr. Waldemar Lenik for making available the data related to tourist visits to the museum and graphic materials, and for valuable consultations and interviews.

References

- Biuro Prasowe Jasnej Góry. (2019). *Sprawozdanie z jasnogórskiego sanktuarium w Roku Pańskim 2019*. Retrieved from <http://www.jasnagora.com/wydarzenie-13533>
- Błażejczyk, N., Grabowski, T. (2019). Muzealnictwo i kolekcjonerstwo Kościoła rzymskokatolickiego w Polsce. Przegląd zbiorów. In: N. Błażejczyk, P. Majewski (eds.), *Muzea kościelne wobec nowych wyzwań*. Warszawa: Narodowy Instytut Muzealnictwa i Ochrony Zbiorów, 167–214.
- Borutka, T. (2016). Pokolenie Jana Pawła II. Kim są ci ludzie i jaka jest ich rola w Kościele? *Studia Socialia Cracoviensia* 8(1), 11–25. doi: <http://dx.doi.org/10.15633/ssc.1871>
- Carey S., Davidson L., Sahli, M. (2012). Capital City Museums and Tourism Flows. An Empirical Study of the Museum of New Zealand Te Papa Tongarewa. *International Journal of Tourism Research*, 15(6), 554–569.
- Chen, Q., Li, J., Zhang, S. (2012). A review of museum tourism research at home and abroad. *Human Geography*, 27, 24–30.
- Gil, S.M., Ritchie, Brent, J.R., Almeida-Santana, A. (2019). Museum tourism in Canary Islands. Assessing image perception of Directors and Visitors. *Museum Management and Curatorship*, 34, 501–520.
- Hodorowicz, I., Mróz, F. (2010). Turystyka muzealna na przykładzie wybranych muzeów pożarnictwa w Polsce. In: J. Wrzesiński, A.M. Wyrwa (eds.), *Przeszłość dla przyszłości – problemy edukacji muzealnej. Materiały Konferencji z okazji Jubileuszu 40-lecia Muzeum Pierwszych Piastów na Lednicy, Lednica 11–13 września 2009 r.* Lednogóra: Muzeum Pierwszych Piastów na Lednicy, 219–229.
- Fręś, J. (1999). *Karol Wojtyła – opowieść o świętości*. Katowice: Videograf II.
- Jackowski, A. (1991). *Pielgrzymki i turystyka religijna w Polsce*. Warszawa: Instytut Turystyki.
- John Paul II. (1999). *Eucharistic Celebration Homily of His Holiness John Paul II, Wadowice, Wednesday, 16 June 1999*. Retrieved from https://www.vatican.va/content/john-paul-ii/en/homilies/1999/documents/hf_jp-ii_hom_19990616_wadowice.html (Accessed on 5.11.2021)
- Jęmczyk, A., Sammek, A. (2013). Turystyka muzealna. *Turystyka i Rekreacja*, 10, 21–27.
- Lukáč, M. (2018). Pozícia geografa v slovenských muzeach. *Muzeológia a kultúrne dedičstvo*, 6, 161–165.
- Kolasińska, A. (2020). Wykorzystanie e-usług w udostępnianiu dziedzictwa kulturowego na przykładzie krakowskich muzeów. *Annales Universitatis Paedagogicae Cracoviensis. Studia Geographica*, 15, 40–49. doi: 10.24917/20845456.15.3
- Krogmann, A. (2007). *Religiózný cestovný ruch v Nitrianskom kraji*. Nitra: Univ. Konštantína Filozofa v Nitre.
- Krogmann, A., Nemčíková, M., Oremusová, D., Ambrosio, V., Mróz, F. (2017). Religiozita a jej reflexia v cestovnom ruchu na Slovensku. *Konštantínove listy*, 10(2), 178–190.
- Mesquita, S., Carneiro, M.J. (2016). Accessibility of European museums to visitors with visual impairments. *Disability & Society*, 31(3), 373–388. doi: <https://doi.org/10.1080/09687599.2016.1167671>
- Mróz, F. (2007). Tu, w tym mieście, w Wadowicach, wszystko się zaczęło... Pielgrzymowanie i turystyka religijna do miasta rodzinnego Karola Wojtyły. *Peregrinus Cracoviensis*, 18, 77–96.

- Mróz, F. (2014). Pielgrzymki i turystyka religijna w Polsce po transformacji ustrojowej 1989 r. *Geografické Informácie*, 18(2), 124–137.
- Mróz, F. (2019). Changes in religious tourism in Poland at the beginning of the 21st century. *Turyzm*, 29/2, 95–103. doi: <https://doi.org/10.18778/0867-5856.29.2.09>
- Mróz, F. (2021a). Shrines and Pilgrimages in Poland as an Element of the “Geography” of Faith and Piety of the People of God in the Age of Vatican II (c. 1948–1998). *Religions*, 12(7), 525. doi: <https://doi.org/10.3390/rel12070525>
- Mróz, F. (2021b). The impact of COVID-19 on pilgrimages and religious tourism in Europe during the first six months of the pandemic. *Journal of Religion and Health*, 60, 625–664. doi: <https://doi.org/10.1007/s10943-021-01201-0>
- Muzeum Dom Rodzinny Ojca Świętego Jana Pawła II w Wadowicach. (2021a, 2 December). *Historia*. Retrieved from <https://domjp2.pl/o-muzeum/historia/>
- Muzeum Dom Rodzinny Ojca Świętego Jana Pawła II w Wadowicach. (2021b, 2 December). *Statut*. Retrieved from <https://domjp2.pl/o-muzeum/statut/>
- Niemczyk, A., Seweryn, R. (eds.) (2015). *Turystyka muzealna. Przypadek Muzeum Narodowego w Krakowie*. Kraków: Wydawnictwo Proksenia.
- Nowacki, M. (2007). Museums and Related Institutions in Poland Following Political Transformation. *Museum Management and Curatorship*, 22, 287–302.
- Ostrowski, M. (2020). *Duszpasterstwo w świecie turystyki*. Kraków: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Papieskiego Jana Pawła II.
- Pietruszka, J. (2019). *Muzeum Dom Rodzinny Ojca Świętego Jana Pawła II w Wadowicach – Dom Świętego*. W: N. Błażejczyk, P. Majewski (eds.), *Muzea kościelne wobec nowych wyzwań*. Warszawa: Narodowy Instytut Muzealnictwa i Ochrony Zbiorów, 215–225.
- Przybylska, L., Sołjan, I. (2015). ‘John-Paul-the-Second-isation’ of cultural landscape in Poland. *Geographia Polonica*, 88(4), 669–686. doi: <http://dx.doi.org/10.7163/GPol.0039>
- Przybylska, L., Czepczyński, M. (2017). Landscape Sacralisation in Post-communist Poland. *Scottish Geographical Journal*, 133(1), 21–41. doi: 10.1080/14702541.2016.1215111
- Radkiewicz, A. (2006). Pokolenie JP II. Poczucie tożsamości czy kreacja medialna? In: P. Ruszkowski, J. Bieliński, A. Figiel (eds.), *JP II. Pokolenie czy mozaika wartości?* Poznań: Zysk i S-ka; Warszawa: Collegium Civitas, 180–182.
- Shao, J., Ying, Q., Shu, S., Morrison, A., Booth, E. (2019). Museum Tourism 2.0. Experiences and Satisfaction with Shopping at the National Gallery in London. *Sustainability*, 11, 7108.
- Sobczyk, U. (2014). Przeszość re(konstruowana). Edukacja historyczna w muzeum narracyjnym [The past (re)constructed. Historical Education in the narrative museum]. *Ogrody Nauk i Sztuk [Gardens of Science and Art]*, 4, 297–305.
- Sobocińska, M. (2019). Turystyka muzealna jako forma uczestnictwa w kulturze. In: A. Suwalska-Kołecka, (ed.). *W drodze/On the Road. Perspektywy badawcze*. Płock: Wydawnictwo Naukowe Mazowieckiej Uczelni Publicznej w Płocku, 94–106.
- Wyszowska, I., Jędrusiak, T. (2017). *Turystyka muzealna*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Zheng, J.J., Shen, H., Chau K.Y., Liu, T., Long Li, E. (2021). Factors Influencing Conative Loyalty in Anthropology Museum Tourism. *Tourism & Management Studies*, 17(2), 29–40. doi: <https://doi.org/10.18089/tms.2021.170203>

Franciszek Mróz, PhD, Pedagogical University of Krakow, Institute of Geography, Department of Tourism and Regional Studies in Krakow. Socio-economic geographer born in 1975 in Przeworsk, an academic (assistant professor) at the Department of Tourism and Regional Research of the Institute of Geography at the Pedagogical University of Krakow. Consultant in the Migration, Tourism and Pilgrimage Council of the Polish Episcopal Conference. Instructor of Polish cultural and regional studies. His present research interests are concentrated on, for example, issues related to pilgrimages, religious and cultural tourism in Poland, origins and functioning of pilgrimage centres in Europe, and European cultural routes, especially *Camino de Santiago* – the Way of St. James. He is the author of more than 120 publications and more than 80 popular science publications from this field, as well as an editor of 15 collaborative publications. Since 2008, he has been the co-organiser of annual international scientific conferences devoted to the history and functioning of the Way of St. James in Europe.

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6380-387X>

Address:

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

Alfred Krogmann, doc., RNDr., PhD, Constantine the Philosopher University in Nitra, Faculty of Natural Sciences, Department of Geography and Regional Development, he works as associate professor at the Department of Geography and Regional Development of the Constantine the Philosopher University in Nitra and at the Department of Travel and Tourism at the College of Polytechnics in Jihlava. He focuses on geography of tourism (pilgrimage tourism, shopping tourism etc.). He teaches Geography of tourism and Political Geography. His publications are connected to said topics. He is a co-worker in several Slovak national projects (VEGA, KEGA) and international project – Visegrad fund and APVV. He is a member of the Slovak Geographical Society and the Regional Committee of the Geographical Olympiad for the Trenčín Region.

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1032-6157>

Address:

Constantine the Philosopher University in Nitra
Faculty of Natural Sciences
Department of Geography and Regional Development
Tr. A. Hlinku 1
94974 Nitra, Slovakia
e-mail: akrogmann@ukf.sk

Magdaléna Nemčíková, PhD, Constantine the Philosopher University in Nitra, Faculty of Natural Sciences, Department of Geography and Regional Development, a scientific and pedagogical worker at the Department of Geography and Regional Development, Faculty of Natural Sciences, Constantine the Philosopher University in Nitra. Her research mainly deals with the didactics of geography, territory identity, tourism and regional development at various spatial scales. Her pedagogical work is focused on didactics of geography, physical geography of Slovakia, and biogeography. She is an author and co-author of several didactic publications for elementary and secondary schools as well as universities. Moreover, she solved several projects and she is a member of the Slovak Geographical Society and Regional Committee of the Geographical Olympiad for the Nitra Region.

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5705-8746>

Address:

Constantine the Philosopher University in Nitra
Faculty of Natural Sciences
Department of Geography and Regional Development
Tr. A. Hlinku 1
94974 Nitra, Slovakia
e-mail: mnemcikova@ukf.sk

Daša Oremusová PhD, Constantine the Philosopher University in Nitra, Faculty of Natural Sciences, Department of Geography and Regional Development, works as an assistant professor at the Department of Geography and Regional Development, Faculty of Natural Sciences, Constantine the Philosopher University in Nitra. Her area of interest and research are regional geography and regional development, microgeography, tourism and environmental geography. She conducts lectures on environmental geography, regional geography of Europe, landscape science. She is an author and co-author of several monographs, original scientific studies or research studies intended for practice. Also important are her activities in academic projects, particularly in national ones (KEGA, VEGA, APVV). She is a member of the Slovak Geographical Society and member of the Slovak Commission of Geography Olympiad for the Trenčín Region.

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-3204-7829>

Address:

Constantine the Philosopher University in Nitra
Faculty of Natural Sciences
Department of Geography and Regional Development
Tr. A. Hlinku 1
94974 Nitra, Slovakia
e-mail: doremusova@ukf.sk

ELŻBIETA NAWROCKA

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

JOANNA KRUPA

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

Konsumpcja w fanoturystyce w ujęciu ekonomii doświadczeń

Consumption in fan tourism from the perspective of experience economy

Streszczenie: Chęć wypoczynku, przeżycia przygody, zdobycia nowych doświadczeń zawsze były motywatorami podejmowania podróży turystycznych. Jednak w ostatnich dwóch dekadach na doświadczenie patrzy się inaczej. Własne doznania, przeżycia i doświadczenia stają się bowiem podstawową wartością nabywaną przez konsumenta-turystę. Artykuł nawiązuje do koncepcji gospodarki doświadczeń (ang. *experience economy*) jako jednego z ważniejszych modeli opisujących gospodarkę XXI wieku. W artykule zaprezentowano założenia koncepcji ekonomii doświadczeń i ich zastosowanie do badania konsumpcji w fanoturystyce, wraz z przykładami interpretacji jej założeń. Fanoturystyka jest zaliczana do zjawisk szybko zyskujących popularność i nierozzerwalnie wiążących się z kształtowaniem turystycznych doświadczeń. Celem artykułu jest zidentyfikowanie założeń ekonomii doświadczeń i zastosowanie ich do deskrypcji konsumpcji w fanoturystyce. W pracy zastosowano metodę analizy i krytyki piśmiennictwa, a także syntezę. Artykuł ma charakter przeglądowo-koncepcyjny.

Abstract: The desire to take a rest, have an adventure, gain new experiences have always been the motivators for undertaking tourist trips. However, experience has been perceived differently in the last two decades. Personal feelings, sensations and experiences have become the basic value acquired by the consumer-tourist. The article addresses the concept of experience economy as one of the most important models describing the economy of the 21st century. The article presents the assumptions of experience economy concept and their application to study consumption in fan tourism, along with the examples of interpretation of its objectives. Fan tourism is one of the phenomena which are quickly gaining popularity and are inextricably linked with influencing tourist experiences. The purpose of the article is to identify the assumptions of experience economy and use them to describe consumption in fan tourism. The methods of analysis and criticism of the source literature as well as synthesis were applied in the article. The article is of an overview and conceptual nature.

Słowa kluczowe: fanoturysta; fanoturystyka; gospodarka doświadczeń; konsumpcja

Keywords: consumption; experience economy; fantourism; fantourist

Otrzymano: 22 lipca 2021

Received: 22 July 2021

Zaakceptowano: 27 września 2021

Accepted: 27 September 2021

Sugerowana cytacja / Suggested citation:

Nawrocka, E., Krupa, J. (2021). Konsumpcja w fanoturystyce w ujęciu ekonomii doświadczeń. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, 35(4), 163–176. doi: <https://doi.org/10.24917/20801653.354.10>

WSTĘP

Ekonomia doświadczeń wprowadza konceptualne różnice między wymianą towarów z jednej strony oraz usług i doświadczeń z drugiej. Ta nowa koncepcja traktuje ludzkie doświadczenia jako fundamentalny komponent procesu kreowania indywidualnych, społecznych i ekonomicznych wartości w procesie konsumpcji i produkcji. Wskazuje na konieczność prowadzenia analizy satysfakcji klientów i ich doświadczenia jako efektu wpływów dwojakiego charakteru: obiektywnego otoczenia oraz indywidualnych postaw konsumentów i ich percepcji (Marciszewska, 2010: 47).

W literaturze z dziedziny turystyki dostrzega się dość duże zainteresowanie tą koncepcją, która została zastosowana do poszukiwania nowych możliwości kreowania produktu turystycznego, czy przestrzeni turystycznych, analizy zachowań na rynku turystycznym, badania turystyki na obszarach wiejskich, także winiarskiej, cruisingu, pobytów typu B&B (Hosany, Witham, 2010; Hwang, Lyu, 2015; Marciszewska, 2010; Niezgodą, 2013; Quadri-Felitti, Fiore, 2013; Song i in., 2015; Sotiriadis, 2017; Stasiak, 2013b).

W niniejszym artykule analizie została poddana konsumpcja w fanoturystyce – formie turystyki, która została przez Włodarczyka i Stasiaka zaliczona do zjawisk szybko zyskujących popularność i nierozzerwalnie wiążących się z kształtowaniem turystycznych doświadczeń (Stasiak, Włodarczyk, 2013: 29–46). Celem artykułu jest zidentyfikowanie założeń ekonomii doświadczeń i zastosowanie ich do deskrypcji konsumpcji w fanoturystyce. W pracy zastosowano metodę analizy i krytyki piśmiennictwa, a także syntezę. Artykuł ma charakter przeglądowo-koncepcyjny.

EKONOMIA DOŚWIADCZEŃ: ISTOTA DOŚWIADCZENIA

Skoro przedmiotem ekonomii doświadczeń jest tworzenie i utrzymywanie doświadczenia klienta, to pojęcie wymaga poszerzonej analizy. Określenie „doświadczenie” (z języka greckiego: *empiria*, z języka łacińskiego: *experientia*, z języka angielskiego: *experience*, z języka niemieckiego: *Erfahrung*) jest używane w trzech znaczeniach. Najwęższe rozumienie przedstawia doświadczenie jako percepcję wrażeń zmysłowych oraz ich umysłowym opracowaniem. Drugie znaczenie, nieco poszerzone, uznaje doświadczenie jako procesy związane ze świadomością. Doświadczenie w trzecim rozumieniu oznacza proces, „ruch” świadomości (Król, 2004: 5–21). Według „Słownika języka polskiego PWN” (SJP) doświadczenie jest ogółem wiadomości i umiejętności zdobytych na podstawie obserwacji i własnych przeżyć. Jest ono również rozumiane jako wydarzenie, zwłaszcza przykre, które wpłynęło na czyjeś życie. SJP podaje, iż w filozofii doświadczenie jest całokształtem procesu postrzegania rzeczywistości lub ogół spostrzeżonych faktów (SJP: Doświadczenie 2020). Wyróżnia się dwa rodzaje doświadczenia:

1. Doświadczenie zewnętrzne (ekstraspekcyjne, zmysłowe) oznaczające zespół wrażeń zmysłowych, uzyskiwanych przez podmiot w toku poznawania rzeczywistości za pośrednictwem zmysłów;

2. Doświadczenie wewnętrzne (introspekcyjne, umysłowe, rozumowe, intelektualne) oznacza uświadomienie przez jednostkę własnych przeżyć psychicznych (Baldy, Kobyłka, 2017, 407–412; *SJP*: Doświadczenie, 2020).

W literaturze dostrzega się łączenie kategorii „doświadczenie” z „doznanie”. *SJP* traktuje doznanie, jako to, czego się doznaje, doświadcza i odczuwa (*SJP*: Doznanie, 2020). „Słownik synonimów” przedstawia doznania jako synonim doświadczeń (*Słownik synonimów*, 2020)¹. Odmienne ujmując tę kwestię Stasiak, który przyjmuje doświadczenie jako pojęcie szerokie, zaś doznanie łączy z emocjami oraz wrażeniami i postrzega jako jednorazowe przeżycie (Stasiak, 2013b: 65–74). Część badaczy, np. Wójcik (2016: 101–111) omawia tylko i wyłącznie doświadczenie, bez uwzględniania doznania. Niezgoda natomiast wyszczególnia przeżycia, doznania, odczucia i doświadczenia jako osobne kategorie, z którymi mierzy się konsument podczas wyjazdu turystycznego (Niezgoda, 2013: 91–106). Z kolei Smith traktuje doznania jako nabywane dobra, które kształtują doświadczenia konsumentów (Smith, Wheeler, 2002: 1). Weiermair (2004: 7–18) w swoich rozważaniach podzielił doznania i doświadczenia jako osobne kategorie w rozwoju produktu turystycznego, które współpracują podczas jego tworzenia.

W świetle powyższych rozważań można stwierdzić, iż doznanie jest aktem jednorazowym i bezpośrednim, co wskazuje na to, że kategoria „doświadczenie” jest pojęciem szerszym.

GŁÓWNE ZAŁOŻENIA KONCEPCJI EKONOMII DOŚWIADCZEŃ

Koncepcję ekonomii doświadczeń przedstawili Pine i Gilmore (1999), którzy zwrócili uwagę na doświadczenia jako nowe źródło budowania wartości dodanej i przewagi konkurencyjnej. Stwierdzili oni, że oferowane konsumentom dobra lokalizują się na różnych poziomach wartości. Najniżej są surowce (*extract commodities*), dalej dobra wytwarzane (*goods*), usługi (*services*) i doświadczenia (*experiences*). Ostatni element jest najistotniejszy, gdyż niesie dodatkową wartość dla klientów (Pine, Gilmore, 1999: 20–24). W świetle omawianej koncepcji doświadczenia są postrzegane jako czwarta forma oferty w gospodarce, współpracująca z dobrami i usługami, stanowiąca ich integralną część. Model gospodarki doświadczeń opisuje różny stopień a) udziału konsumentów i b) ich związku z otoczeniem, czyli ofertami. Razem te dwie perspektywy dają początek czterem filarom doświadczenia (4E): edukacji, rozrywce, estetyce i eskapizmowi. Te cztery elementy są rozmieszczone wzdłuż dwóch osi – na jednej znajduje się partycypacja konsumenta w doświadczeniu (aktywna lub pasywna), a na drugiej zaznaczono relacje z ofertami (wchłonięcie lub zanurzenie) (Kaur, Kaur, 2020: 239–248).

Jak twierdzą Pine i Gilmore poszukiwanie wrażeń, doświadczeń i przeżyć jest nową formą oferty w gospodarce (Gilmore, Pine, 1999: 2), choć jak zauważa Stasiak (2013b) dla branży turystycznej nie jest to nic nowego – od zawsze sprzedawała emocje, przeżycia, marzenia i wspomnienia ściśle związane z podróżowaniem. Jednak ekonomia doświadczeń proponuje nowe podejście i narzędzia (Olearnik, 2016: 9–19). W świetle tego nurtu doświadczenie jest nowym źródłem wartości dla klientów w procesie konsumpcji usług, determinującym ich satysfakcję (Stasiak, 2013b: 29–38). Według Marciszewskiej doświadczenia posiadają osobisty charakter i nie poddają się działaniom

¹ Podobnie M. Majchrzak, która traktuje doznanie (przeżycie) jako doświadczenie konsumenta (Majchrzak, 2014: 27–35).

masowym, co oznacza, iż wymagają indywidualizacji (Marciszewska, 2010: 13–14). Kosterza zauważa z kolei, iż dla sfery gospodarki doznań może funkcjonować motto: *personalizuj produkt lub zgiń* (Kosterza, 2008: 407). Doświadczenie jest wynikiem interakcji między nabywcą a producentem. Stanowi ono połączenie działalności przedsiębiorstwa ze zmysłami i uczuciami konsumentów, które są konfrontowane we wszystkich momentach kontaktu (Shaw, Ivens, 2005).

W związku z doświadczaniem przez jednostki powstało pojęcie „doświadczenia wynikającego z konsumpcji”. Nie jest to nowe pojęcie na gruncie ekonomii, gdyż już w 1955 roku Abbot zaprezentował myśl, iż konsumenci nie pożądamy produktu, lecz satysfakcjonujących doświadczeń, które są z nim powiązane (Doligalski, 2013: 104). Konsumentom odczuwają potrzeby: fizyczne (m.in. dostępność, bezpieczeństwo, komfort, zadowolenie, czy wybór) oraz emocjonalne (m.in. przyjemność, zachwyt, ekscytacja, czy troska) (Shaw, 2005: 64).

Konsument nabywa doznania towarzyszące produktom lub usługom. Wartość nabytego dobra jest mierzona kategorią doświadczeń, która pozwala konsumentom osiągnąć satysfakcję czy zadowolenie z konsumpcji i odpowiednią jakość życia (Smith, Wheeler, 2002: 1). Konsumpcja jest oparta o niematerialne wartości: atmosfera, nastrój, prestiż, uczucia, wrażenia (Stasiak, 2013b: 29), sposób dostarczenia usługi, sposób komunikacji z klientem, jakość obsługi itp. (Skowronek, 2011: 209–224). Konsument kupuje towary i usługi, aby spełnić swoje głębsze emocjonalne, zmysłowe, hedonistyczne aspiracje (Havir, 2016: 9–16).

Zmieniająca się rola konsumenta jest siłą sprawczą zmian zachodzących w nowoczesnej gospodarce (gospodarce doświadczeń) (Prahalad, Ramaswamy, 2000: 14), która polega na pojawieniu się kategorii „prosumentów”, porozumiewających się jednostek między sobą, które są zdolne do samostanowienia oraz tworzących treści i społeczności wokół kolektywnych wartości. Prosumentami są konsumenci, którzy biorą udział w tworzeniu produktu (współtworzą produkt, współtworzą wartość) tak, by zaspokajać ich potrzeby w jak najlepszy sposób (Nawrocka, Niezgodna, 2017: 126–46). Inaczej ujmując, prosumentami są osoby, które posiadają skłonności do przejęcia zadań wykonywanych przez producentów dóbr i usług (Toffler, 1997: 43–45, 409–412). Prosumpcja jest połączona z innym zjawiskiem, które Pluta-Olearnik określa jako zjawisko aktywizmu konsumenckiego, dzięki któremu konsumenci dostarczają z własnej inicjatywy informacje zwrotne firmom. Doświadczenia prosumenta posiadają dwójny charakter. Po pierwsze są dla niego wartością docelową. Po drugie są wartością dla firmy, ułatwiając oferentom urzeczywistnianie celów marketingowych (w tym wizerunkowych) wraz ze wzrostem wartości przedsiębiorstw (Płaskonka-Pruszek, 2017: 32–40). Producenci powołują się na uczucia i zmysły, pomijając kwestie czystej logiki i racjonalizmu. Zmiany preferencji odbiorców determinują zmiany warunków działania przedsiębiorców, co oznacza, iż ekonomia doświadczeń pobudzana jest popytem (Płaskonka-Pruszek, 2017: 32–40). Przedsiębiorca ma pomysł ograniczony czasowo, dzięki któremu może zrealizować budowę doświadczenia (dobra doznaniowego), sprzyjającego budowaniu długotrwałych relacji z konsumentami (Majchrzak, 2014: 27–35). Konsument płaci za pakiet doświadczeń związany z produktem czy usługą, ale jak podkreśla Majchrzak konsumpcja odbywa się w warunkach niepełnej informacji. Rozwijając tę myśl można stwierdzić, iż zarówno producenci, jak i konsumenci nie mają pełnej informacji w procesie podejmowania decyzji. Przykładowo, konsumenci usług turystycznych nie są w stanie oszacować ich wartości przed skorzystaniem, bo w tym

wypadku mamy do czynienia z produktem doświadczalnym, związanym z samym aktem konsumpcji.

Pine i Gilmore (2019) rozszerzyli założenia swojej teorii przez szczegółowe opisanie podstawowych cech tworzenia oraz utrzymywania oferty proponującej doświadczenie. Pierwsza dotyczy budowania spójnego doświadczenia opartego na temacie i opracowaniu kompletnej oferty, w tym pamiątek wokół tego samego tematu. Oferta powinna obejmować dodatkowo spersonalizowane doświadczenia, które są bardziej cenione niż uniwersalne rozwiązania. Utrzymanie doświadczenia, jego utrwalenie w pamięci na długi czas można osiągnąć przez zwiększenie zaangażowania nabywcy w konsumpcję. Nowym wymiarem ekonomii doświadczeń jest stymulacja zaangażowania konsumenta, poprzez zastosowanie technologii mobilnych i mediów społecznościowych, które z jednej strony pomagają rejestrować i przechowywać doświadczenia, a z drugiej umożliwiają ich kształtowanie, a także tworzenie zupełnie nowych historii, kreując personalnie zindywidualizowane kolekcje osobistych doświadczeń (Wójcik, 2017: 25–50).

Na podstawie analizy przywołanej w artykule literatury, można stwierdzić, że w koncepcji ekonomii doświadczeń wyróżniamy następujące założenia:

- doświadczenie oparte na 4 filarach – 4e (związane z czterema sferami): edukacji, rozrywce, estetyce i eskapizmie;
- produkcja jest napędzana popytem, co oznacza, że producenci muszą każdorazowo dostosowywać produkt do określonych odbiorców;
- proces konsumpcji doświadczeń jest długofalowy;
- konsumpcja i produkcja odbywa się w warunkach niepełnej informacji;
- doświadczenie konsumenta jest silnie powiązane z procesem konsumpcji produktu;
- doświadczenie konsumenta jest kreowane za pomocą nowoczesnych technologii;
- doświadczenie konsumenta jest zindywidualizowane oraz spersonalizowane;
- doświadczenie konsumenta jest utrwalane w jego pamięci;
- konsumenci dostarczają informacji i innych zasobów niematerialnych producentom z własnej inicjatywy, dzięki czemu następuje zjawisko aktywizmu konsumentckiego;
- nowa grupa konsumentów – prosumenci – współtworzący produkt/wartości;
- nowoczesne technologie zwiększające zaangażowanie konsumenta.

Założenia ekonomii doświadczeń posiadają swoich przeciwników. Wśród nich znalazł się Brown, który stwierdził, iż nie ma możliwości zarządzania wszystkimi czynnikami wpływającymi na doświadczenie konsumenta (Lindgreen, Vanhamme, Beverland, 2009: 253–266). Niniejszy pogląd ma charakter dyskusyjny, ponieważ producenci są w stanie wpływać na doświadczenia konsumentów różnymi sposobami. Dzięki możliwości rozwoju wewnętrznego, przedsiębiorstwa są w stanie wykorzystać komplementarny potencjał zewnętrzny innych przedsiębiorstw. Producenci mają możliwości inwestycji w zasoby niematerialne, m.in. w pracowników, którzy mają za zadanie kształtować i dbać o dobre relacje z konsumentami. Przedsiębiorstwa zachęcają i mają wpływ na innych, poprzez stosowanie w praktyce koncepcji społecznej odpowiedzialności biznesu. Manipulacja doświadczeniem klienta zachodzi również poprzez dobranie strategii przedsiębiorstwa oraz umiejętne kreowanie prestiżu i marki, które przyciągają zainteresowanych konsumentów i pozwalają na wypracowanie ich lojalności (Majchrzak, 2014: 27–35).

ZMIANY W TURYSTYCE – PERSPEKTYWA EKONOMII DOŚWIADCZEŃ

Najczęściej wyróżnianymi podmiotami działającymi na gruncie ekonomii doświadczeń są podmioty z branży turystycznej (Quadri-Felitti, Fiore, 2012: 3–15). Turystyka XXI wieku odchodzi od modelu tradycyjnego 3S (ang. *sea, sun, sand*) – wypoczynku biernego na plaży (Żemła, 2017: 7–16), z rozszerzonymi jego wersjami nawet do 7S (ang. *sea, sand, sun, safari, surfing, shopping i skiing*) (Mtapuri, Giampiccoli, 2014: 327–336). Pojawiły się koncepcje nowej turystyki, przykładowo 3E (ang. *education, entertainment, excitement*) – edukacja, rozrywka i podekscytowanie (Krippendorf, 1982: 135–148) czy 4L (ang. *landscape, leisure, learning, limit*) – krajobraz, wypoczynek, nauka i ograniczenie (Franch i in., 2008: 4–14). Odzwierciedlenie zmian dostrzegamy także w próbach definiowania produktu turystycznego przez pryzmat doświadczeń. Autorzy zwracają uwagę, iż produkt turystyczny jest przeżyciem dostępnym za określoną cenę (Middleton, 1996: 89), czy całością przeżywanego doświadczenia od chwili opuszczenia domu aż do powrotu (Medlik, 1995: 9–14). W podejściu Middletona oraz polskich autorów: Stasiaka, Kaczmarka i Włodarczyka widać pewne podobieństwo. Autorzy wprowadzili definicję produktu turystycznego jako zbioru użyteczności związanych z aktywnością turystyczną: dostępne dobra i usługi turystyczne umożliwiające planowanie podróży, ich odbywanie, przeżywanie czy zbieranie doświadczeń z nimi związanych (Kaczmarek, Stasiak, Włodarczyk, 2005). Produkt turystyczny jest również pewnego rodzaju czystym doświadczeniem, niepozostawiającym śladów materialnych (MacCannell, 2005: 33).

Innym, ważnym kierunkiem zmian w turystyce w świetle ekonomii doświadczeń jest pobudzanie zainteresowania produktami turystycznymi, poprzez wykorzystanie technologii informacyjno-komunikacyjnych. Producenci sięgają do następujących narzędzi:

- działalność przy użyciu poczty elektronicznej (np. mailing czy newsletter);
- działalność przy użyciu serwisów wideo (np. YouTube, czy Instagram);
- komunikacja online przy użyciu audio, wideo lub czatu;
- obecność w serwisach społecznościowych (np. Facebook, LinkedIn);
- własna witryna internetowa;
- korzystanie z komunikatorów (np. Skype);
- wirtualne dzienniki (blogi) (Kuczamer-Kłopotowska, 2009: 548–558).

Obecnie, producenci w turystyce coraz częściej stosują wiele sposobów intensyfikacji wrażeń. Do nich można zaliczyć m.in.:

- przekształcanie infrastruktury turystycznej w unikatowe atrakcje turystyczne;
- modyfikowanie starych form produktu turystycznego o nowe elementy doświadczeń i emocji;
- tworzenie rozszerzonej rzeczywistości;
- nowe formy zapisywania doświadczeń turystycznych i współdzielenia się nimi;
- odkrywanie nowych przestrzeni turystycznych, które mają zapewnić niepowtarzalne przeżycia, a czasami ekstremalne doznania;
- rozwój nowych form turystyki dostarczających oryginalnych, ponadprzeciętnych emocji, a także rozwijających umiejętności, kreatywność i osobowość turysty (Stasiak, 2013b: 30–38), w tym fanoturystyki.

Powyższe wskazuje, że ze strony producentów niezbędne stają się przemysłane i holistyczne podejście do konstruowania oferty turystycznej. Takie, które w centrum

uwagi postawi konsumenta-turystę wraz z jego emocjami oraz zapewni mu pożądany poziom doświadczeń, także w perspektywie długookresowej.

GŁÓWNE CECHY KONSUMPCJI W FANOTURYSTYCE W ŚWIECIE EKONOMII DOŚWADCZEŃ. ISTOTA FANOTURYSTYKI

Z samym pojęciem fanoturystyki wiąże się dużo wątpliwości już na etapie jej definiowania. Jak się okazuje, w literaturze fanoturystyka wiązana jest z podróżami turystycznymi motywowanymi chęcią uczestnictwa w wydarzeniach sportowych (Brumm, 2012; Gibson, 1998; Higham, Hinch, 2001; Kurek, 2007; Mokras-Grabowska, 2016; Stasiak, Włodarczyk, 2015; Włodarczyk, 2016). Podobnie Hadzik, Szromek i Tomik (2012: 68–78) twierdzą, że jest to forma kibicowania podczas eventów sportowych, powiązana z konsumpcją usług sportowo-turystycznych w trakcie czasu wolnego w celu zaspokojenia potrzeb jednostki. Wśród popularnych systematyzacji istnieje zaproponowana przez Standevena i Knopa (Alejziak, 2016: 91–94), którzy wśród czterech rodzajów aktywności podejmowanej w ramach turystyki sportowej wyróżniają wyjazdy w celu:

- oglądania wydarzenia sportowego (tzw. fanoturystyka);
- zwiedzenia obiektu sportowego (tzw. turystyka sportowa nostalgiczna);
- uczestnictwa w imprezie sportowej jako zawodnik;
- uprawiania różnych form aktywności sportowej.

Nieco inaczej to zagadnienie rozpatruje Liszewski (2016: 29), który proponuje podzielić ją na fanoturystykę sportową i fanoturystykę związaną z motywami dotyczącymi uczestniczenia w festiwalach muzycznych czy w innych imprezach masowych o charakterze kulturowym. W literaturze zagranicznej autorzy rozpatrują fanoturystykę na gruncie kulturowym. W tym aspekcie wiązana jest z turystyką filmową (ang. *film-induced tourism*, *film-motivated tourism*, *teletourism*) czy z turystyką medialną (ang. *media tourism*) (Beeton, 2005: 28; Iwashita, 2006: 59–77; Karpovich, 2010: 7–20; Williams, 2019: 71–90) wymienia jeszcze turystykę literacką (ang. *literature tourism*). Charakteryzując fanoturystykę o wymiarze kulturowym autorzy często nie definiują jej w sposób konkretny, ale opisują pewne relacje uczestników z daną przestrzenią, mieszkańcami czy materialnymi przedmiotami związanymi z określonym filmem, książką czy postacią. Do wyjaśnienia istoty fanoturystyki o charakterze kulturowym autorzy wykorzystują również analogię do tradycyjnej turystyki związanej z poznawaniem miast (ang. *city tourism*), podkreślając fakt tworzenia przez uczestników fanoturystyki osobistej relacji z przestrzenią miejską, która staje się dla nich m.in. realna i nierealna (fikcyjna), wyobrażona czy inspirująca (Geraghty, 2019: 104), czego, zdaniem tego autora, nie obserwuje się w przypadku tradycyjnych turystów kulturowych. Biorąc to pod uwagę, można określić, że taka przestrzeń jest miejscem dostarczającym wrażeń, czy niezapomnianych doznań. Fanoturysty kulturowi bardziej emocjonalnie podchodzą do wyjazdu i przebywania w określonej przestrzeni niż tradycyjni turyści kulturowi.

PRAWIDŁOWOŚCI W KONSUMPCJI W FANOTURYSTYCE W PERSPEKTYWIE ZAŁOŻEŃ EKONOMII DOŚWADCZEŃ

Koncepcja ekonomii doświadczeń może mieć zastosowanie do opisu konsumpcji w fanoturystyce, ponieważ biorąc pod uwagę charakter fanoturystyki, należy bezsprzecznie

stwierdzić, iż w tej formie turystyki najważniejsze są doświadczenia. Na podstawie rozważań Medlika można wskazać, że całość przeżytego doświadczenia fanoturysty trwa od chwili opuszczenia domu do chwili jego powrotu. Tak rozumiana istota doświadczenia fanoturysty wpisuje się w model konsumpcji turystycznej (Wodejko, 1997: 92), w którym podróż fanoturysty obejmuje przygotowanie, aż po transport, pobyt, powrót i przeżywanie podróży w zaciszu swojego domu.

Konsumenci – fanoturysty kolekcjonują doświadczenia za pomocą doznań, wrażeń i emocji, które są odczuwane wraz z innymi współuczestniczącymi fanoturystami podczas imprez sportowych o różnym zasięgu. Konsumowane dobra i usługi posiadają określoną wagę emocjonalną, która spełnia wyższe potrzeby konsumentów – fanoturystów. W tym przypadku cena dobra schodzi na dalszy plan, a zastępuje ją wartość przypisywana przez indywidualne i subiektywne odczucia i doświadczenia konsumenta – fanoturysty. Konsumpcja fanoturystyczna przebiega w sposób ostentacyjny z elementem rywalizacji pomiędzy konsumentami – fanoturystami. Formowanie konsumenta – fanoturysty oraz jego systemu wartości dotyczy zjawiska kreowania, a nie odwzorowywania rzeczywistości m.in. w mass mediach. Pierwszoplanową rolę odgrywają nowoczesne środki masowego przekazu: technologie cyfrowe i Internet (Lipski, 2019: 411–428).

Analizując filary ekonomii doświadczeń (4E) należy stwierdzić, że doświadczenie fanoturysty kreowane jest przez edukację, rozrywkę, estetykę i eskapizm (np. ucieczka do krainy marzeń).

Edukacja w ekonomii doświadczeń fanoturysty oznacza możliwość rozwoju jego wiedzy na temat obiektu zainteresowań: dyscypliny sportowej, gatunku muzycznego, miejsca wydarzenia sportowego/kulturowego, konkretnego celebryty czy zasad, które dotyczą tychże zainteresowań. Rozrywka w ekonomii doświadczeń fanoturysty to nic innego, jak uczestnictwo w wydarzeniach, które niosą za sobą pozytywne emocje, współuczestnictwo z innymi, wymianę myśli czy dobrą zabawę. Estetyka natomiast unaocznia się podczas organizacji wydarzeń sportowych i kulturowych: oprawa muzyczna, scenografia, czy kostiumy sprawiają, iż event jest swoistą uroczystością. Wydarzenia sportowe są pewnego rodzaju *performance*, zaliczanego do sztuki, a tym samym konstytuują się wartości estetyczne w fanoturystach. Fanoturysty również nabywają doświadczenia poprzez eskapizm. Uczestnictwo w wydarzeniach sportowych czy kulturowych nierzadko jest podnoszone do rangi spełnienia marzeń. Wydarzenia mają określony scenariusz, który zabiera fanoturystów w równoległą i lepszą rzeczywistość. Dzięki odczuwanemu wachlarzowi emocji, fanoturysty doświadczają niespotykanych i niecodziennych wrażeń.

Fanoturysty w świetle ekonomii doświadczeń aktywnie uczestniczą w tworzeniu oferty fanoturystycznej. Fanoturysta jest zarówno konsumentem, jak i producentem produktu, czyli prosumentem. Zjawisko to można zaobserwować szczególnie podczas wydarzeń sportowych. Fanoturysta-prosument ma poczucie ważności, współuczestnictwa i współkreacji, a jego zaangażowanie w przebieg wydarzenia sportowego przyczynia się w istocie do budowania jego atmosfery, także dla innych uczestników. Jak można zauważyć fanoturysty współtworzą wydarzenie (i/lub współtworzą wartość wydarzenia) i są jego częścią składową, poprzez organizację i kreowanie dopingu oraz oprawy, tworzącej specyficzny klimat i nastrój, podnosząc tym samym atrakcyjność wydarzenia sportowego jako produktu – doświadczenia.

W oparciu o założenia ekonomii doświadczeń można stwierdzić, iż konsumpcja fanoturystyczna odbywa się również w mediach społecznościowych. Fanoturysty promują widowisko sportowe na portalach internetowych, gdzie tworzą społeczności wokół danego obiektu zainteresowań, co oznacza, że fanoturysty funkcjonują na ich gruncie i czerpią z nich najważniejsze informacje.

Podsumowując, biorąc pod uwagę założenia ekonomii doświadczeń można stwierdzić, że konsumpcja w fanoturystyce charakteryzuje się następującymi prawidłowościami:

- Analiza uczuć (podejście emocjonalne). Fanoturysty są nastawieni na przeżywanie emocji. Nadają je wydarzeniom, sukcesom, porażkom, artefaktom.
- Prosumpcja. Fanoturysty są współkreatorami doświadczenia własnego i innych uczestników. Fanoturysty pożądamy dóbr konsumpcyjnych zgodnych z ich przekonaniami, co wpływa na ich zachowanie w byciu współtwórcą konkretnych dóbr. Fanoturysty mają możliwość komentowania i opiniowania przedmiotów oferowanych przez producentów, tym samym stając się ich współtwórcami – modyfikatorami, którzy przekładają swoje oczekiwania i doświadczenia nad funkcjonalność oferowanych dóbr.
- Doświadczenie jednostki. Fanoturysta dzięki swojemu doświadczeniu jest w stanie zakupić samodzielnie bilet oraz nocleg, wie jak dotrzeć w odpowiednie miejsce bez pomocy przewodników. Swoim doświadczeniem może się dzielić z innymi mniej zaawansowanymi fanoturystami. Z drugiej strony uczestnicząc w fanoturystyce pomnaża swoje doświadczenia.
- Nacisk na styl życia. Fanoturysty zaangażowani posiadają własny styl życia. Utożsamiają się z konkretnym zawodnikiem czy klubem, noszą barwy identyfikacyjne i wyróżniające grupę, posiadają własne okrzyki czy fora internetowe. Chcą również pokazywać pewien element prestiżu i poczucia bycia ważnym wśród swojej społeczności.
- Dobra doznaniowe. Oprócz konsumpcji dóbr konsumpcyjnych, fanoturysty również są nastawieni na spożywanie dóbr doznaniowych. Zakup biletu na wydarzenie sportowe lub kulturalne nabiera nowego znaczenia, fanoturysta doznaje wielu uczuć związanych z podróżą (np. ekscytacja), uczestnictwem podczas wyjazdu turystycznego (np. podniecenie, uczucie prestiżu), a także po powrocie (np. sentyment).
- Produkt turystyczny jako przeżycie. Każdy zakup nowego dobra czy usługi może zostać zabarwiony emocjonalnie, jeżeli zainteresowany fanoturysta nada mu takie znaczenie. Zachowanie fanoturysty związane z konkretnym obiektem zainteresowań rozpoczyna się w jego miejscu zamieszkania, emocje towarzyszą podczas podróży, a w miejscu recepcji turystycznej znacznie się intensyfikują. Powrót do domu to element wspomnień i podtrzymywania doświadczeń w umysłach fanoturystów. Opisany schemat idealnie wpisuje się w wydarzenia sportowe oraz kulturowe. Podczas wydarzeń sportowych fanoturysty mogą zwiedzać szatnię, zaś w przypadku wydarzeń kulturowych fanoturysty mogą zwiedzać muzeum poświęcone konkretnemu zespołowi, artyście czy autorowi bestsellerowej książki. Uczestnictwo w takich miejscach sprawia, iż emocje znacznie rosną. Przywiązanie i lojalność fanoturystów wobec konkretnego produktu turystycznego są jeszcze silniejsze.

- Przeniesienie obiektu zainteresowań w sferę internetu. Rozwinięte fora internetowe, profile społecznościowe (np. www.facebook.com; www.instagram.com, etc.) pozwalają na sprawną komunikację i wymianę poglądów. Fanoturysta ma szansę na zapoznanie się z opiniami innych, jest upoważniony do wystawiania opinii w sprawie dla niego istotnej. Cała magia Internetu pozwala fanoturystę na postawę bierną lub całkowicie aktywną, w zależności od przeżyć, doznań i doświadczeń. Fanoturysta bierny na gruncie Internetu ogranicza się do czytania i przyswajania informacji. Wyszukuje, interesuje się, ale pozostaje w cieniu. Natomiast fanoturysta aktywny jest aktywnym uczestnikiem dyskusji. Ma wiele do powiedzenia, chętnie udostępnia swoją wiedzę, ale również jest swoistym komentatorem rzeczywistości skupionej wokół celebryty lub zespołu. W zależności od swoich preferencji i osobowości ma szansę przybrać jedną z tych ról.

ZAKOŃCZENIE

Charakterystyka konsumpcji w fanoturystyce przez pryzmat założeń ekonomii doświadczeń tworzy nowe spojrzenie i nową jakość w dziedzinie m.in. ekonomiki turystyki. Tak postrzegana konsumpcja w fanoturystyce odznacza się przede wszystkim: kolekcjonowaniem doświadczeń i prosumpcją (współtworzeniem produktu/wartości/doświadczeń), personalizacją i indywidualizacją potrzeb oraz preferencji fanoturystycznych, brakiem przywiązania do cen dóbr i usług, nabywaniem dóbr niematerialnych podczas imprez sportowych, przeżywaniem doświadczeń już w miejscu emisji turystycznej, w trakcie podróży i po jej powrocie do domu, a także uczestnictwem w mediach społecznościowych, gdzie istnieje obszar wymiany doświadczeń fanoturystycznych.

W literaturze zagranicznej autorzy wskazują, że każdy filar doświadczenia odgrywa różną rolę w oddziaływaniu na satysfakcję konsumentów i zamiar ponownego zakupu, biorąc pod uwagę dany rodzaj czy formę turystyki (Kaur, Kaur, 2020; Mehmetoglu, Engen, 2011; Radder, Han, 2015). Przykładowo: w przypadku konsumentów korzystających z cruisingu najważniejsze do osiągnięcia zadowolenia są rozrywka i estetyka (Hosany, Witham, 2010). W związku z tym, proponuje się, aby kierunkiem dalszych badań było określenie wag poszczególnych filarów doświadczenia w osiąganiu satysfakcji fanoturystów, np. z wydarzeń sportowych, w których uczestniczyli i ich roli w ponownym uczestnictwie w eventach tego typu.

Literatura

References

- Alejziak, W. (2016). Turystyka sportowa – przyczynek do dyskusji nad definicją oraz problematyką badawczą. *Turyzm*, 26(1), 91–94. doi: <https://doi.org/10.18778/0867-5856.26.1.10>
- Baldy, J., Kobyłka M.J. (2017) Dylematy konstruktorów zadań i egzaminatorów dotyczące sprawdzania umiejętności praktycznych na egzaminie maturalnym z chemii. W: B. Niemierko i M.K. Szmigel (red), *Diagnozowanie umiejętności praktycznych w toku kształcenia i egzaminowania. Praca zbiorowa*. Kraków : Grupa Tomami.
- Beeton, S. (2005). *Film-induced tourism*. Clevedon: Channel View Publications. doi: <https://doi.org/10.21832/9781845410162>
- Brumm, K. (2012). Fanoturystyka. *Kibice sportowi w pozytywnym świetle*. Poznań: K&AK.M.A. Karasiak.

- Doligalski, T. (2013). *Internet w zarządzaniu wartością klienta*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie.
- Encyklopedia PWN. (2021, 5 lipca). Doświadczenie. Pozyskano z <https://encyklopedia.pwn.pl/szukaj/do%C5%9Bwiadczenie>
- Franch, M., Martini, U., Buffa, F., Parisi, G. (2008). 4L tourism (landscape, leisure, learning and limit). Responding to new motivations and expectations of tourists to improve the competitiveness of Alpine destinations in a sustainable way. *Tourism Review*, 63(1), 4–14.
- Geraghty, L. (2019). Everybody needs good neighbours. W: C. Lam, J. Raphael (red.), *Aussie fans. Uniquely placed in global popular culture*. Iowa City: University of Iowa Press, 89–104. doi: <https://doi.org/10.2307/j.ctvq4c15d.9>
- Gibson, H. (1998). Sport Tourism. A Critical Analysis of Research. *Sport Management Review*, 1, 45–76. doi: 10.1016/S1441-3523(98)70099-3
- Hadzik, A., Szromek, A.R., Tomik, R. (2012). Kibice międzynarodowych widowisk sportowych jako nowa kategoria konsumentów turystyki w Polsce. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 258, 68–78.
- Havir, D. (2016). Customer Experience Management Overview. W: *Workshop specifického výzkumu 2016*. Brno: Vysoké učení technické v Brně Fakulta podnikatelská, 9–16.
- Hinch, T., Higham, J. (2001). Sport tourism. A framework of research. *International Journal of Tourism Research*, 3(1), 45–58. doi: [https://doi.org/10.1002/1522-1970\(200101/02\)3:1<45::AID-JTR243>3.0.CO;2-A](https://doi.org/10.1002/1522-1970(200101/02)3:1<45::AID-JTR243>3.0.CO;2-A)
- Hosany, S., Witham, M. (2010). Dimensions of cruisers' experiences, satisfaction, and intention to recommend. *Journal of Travel Research*, 49(3), 351–364. doi: 10.1177/0047287509346859.
- Hwang, J., Lyu, S.O. (2015). The antecedents and consequences of well-being perception. An application of the experience economy to golf tournament tourists. *Journal of Destination Marketing & Management*, 4(4), 248–257. doi: 10.1016/j.jdmm.2015.09.002
- Iwashita, C. (2006). Media representation of the UK as a destination for Japanese tourists: *Popular culture and tourism*. *Tourist Studies*, 6(1), 59–77. doi: <https://doi.org/10.1177/1468797606071477>
- Kaczmarek, J., Stasiak, A., Włodarczyk, B. (2005). *Produkt turystyczny. Pomysł, organizacja, zarządzanie*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Karpovich, A.I. (2010). Theoretical approaches to film-motivated tourism. *Tourism and Hospitality Planning & Development*, 7(1), 7–20. doi: <https://doi.org/10.1080/14790530903522580>
- Kaur, G., Kaur, Ch. (2020). COVID-19 and the Rise of the New Experience Economy. *FIIB Business Review*, 9(4) 239–248. doi: 10.1177/2319714520958575.
- Kostera, M. (red.). (2008). *Nowe kierunki w zarządzaniu*. Warszawa: Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne.
- Krippendorff, J. (1982). Towards new tourism policies. The importance of environmental and sociocultural factors. *Tourism Management*, 3(3), 135–148.
- Król, J. (2004). Psychologiczne koncepcje doświadczenia religijnego. *Roczniki Psychologiczne*, 7(2), 5–21.
- Kuczamer-Kłopotowska, S. (2009). Internet jako narzędzie komunikacji marketingowej. *Ekonomiczne Problemy Usług*, 42, 548–558.
- Kurek, W. (red.). (2007). *Turystyka*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Lindgreen, A., Vanhamme, J., Beverland, M.B. (2009). *Memorable Customer Experiences*. Burlington: Gower Publishing, 253–266.
- Lipski, A. (2019). Ekonomia doświadczeń w warunkach estetyzacji rzeczywistości. *Śląskie Studia Historyczno-Teologiczne*, 52(2), 411–428.
- Liszewski, S. (2016). Kilka uwag i refleksji nt. turystyki sportowej na marginesie artykułu pt. „Relacje turystyki i sportu w aspekcie organizacji nauki o turystyce”. *Turyzm*, 26(1), 29–32. doi: <https://doi.org/10.18778/0867-5856.26.1.04>
- MacCannell, D. (2005). *Turysta. Nowa teoria klasy próżniaczek*. Warszawa: Muza SA.
- Majchrzak, M. (2014). Ekonomia doświadczeń a przewaga konkurencyjna przedsiębiorstwa. *Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie*, 1, 27–35.
- Marciszewska, B. (2010). *Produkt turystyczny a ekonomia doświadczeń*. Warszawa: C.H. Beck.
- Medlik, S. (1995). *Leksykon podróży, turystyki, hotelarstwa*. Warszawa: PWN;

- Mehmetoglu, M. Engen, M. (2011). Pine and Gilmore's concept of experience economy and its dimensions. An empirical examination in tourism. *Journal of Quality Assurance in Hospitality & Tourism*, 12(4), 237–255.
- Middleton, V.T.C. (1996). *Marketing w turystyce*. Warszawa: Polska Agencja Promocji Turystyki.
- Mokras-Grabowska J. (2016). Turystyka sportowa – dyskusja terminologiczna. *Turyzm*, 26 (1), 13–20. doi: <https://doi.org/10.18778/0867-5856.26.1.02>
- Mtapuri, O. Giampiccoli, A. (2014). A reformulation of the 3Ss model for community-based tourism. Towards an alternative model. *Man in India*, 94(1/2), 327–336.
- Nawrocka, E. Niezgoda, A. (2017). Współdział konsumentów w tworzeniu produktu turystycznego. *Studia Oeconomica Posnaniensia*, 5(4), 126–146.
- Niezgoda, A. (2013). Rola doświadczenia w zachowaniach konsumenta na rynku turystycznym. Koncepcja ekonomii doświadczeń i marketingu doznań. *Folia Turistica*, 28, 91–106.
- Olechnik, J. (2016). Współczesny marketing w turystyce i jego specyfika. *Ekonomiczne Problemy Turystyki*, 1, 9–19.
- Pine, B.J., Gilmore, J.H. (1999). *The Experience Economy. Work is Theatre & Every Business a Stage*. Boston MA: Harvard Business School Press.
- Pine, B.J., Gilmore, J.H. (2019). *The experience economy, with a new preface by the authors: Competing for customer time, attention, and money*. Boston, MA: Harvard Business Review Press.
- Pluta-Olechnik, M. (2013). *Marketing przedsiębiorstw usługowych w procesie internalizacji*. Warszawa: PWE.
- Płaskonka-Pruszek, E. (2017). Ekonomia doświadczeń a usługi turystyczne. Jak zarządzać produktem turystycznym na przykładzie zamku golubskiego w Golubiu-Dobrzyniu. *Roczniki naukowe Wyższej Szkoły Wychowania Fizycznego i Turystyki w Białymstoku*, 2, 32–40.
- Prahalad, C.K., Ramaswamy, V. (2000). Co-opting consumer competence. *Harvard Business a stage*. Boston: Harvard Business School.
- Quadri-Felitti, D., Fiore, A.M. (2012). Experience economy constructs as a framework for understanding wine tourism. *Journal of Vacation Marketing*, 18(1), 3–15. doi: <https://doi.org/10.1177/1356766711432222>.
- Quadri-Felitti, D.L., Fiore, A.M. (2013). Destination loyalty. Effects of wine tourists' experiences, memories, and satisfaction on intentions. *Tourism and Hospitality Research*, 13(1), 47–62. doi: <https://doi.org/10.1177/1467358413510017>.
- Radder, L., Han, X. (2015). An Examination Of The Museum Experience Based On Pine And Gilmore's Experience Economy Realms. *Journal of Applied Business Research (JABR)*, 31(2). doi: <https://doi.org/10.19030/jabr.v31i2.9129>
- Skowronek, I. (2011). Marketing doświadczeń jako wyznacznik wizerunku i wartości przedsiębiorstwa. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego*, 685, 209–224.
- Shaw, C. (2005). *Revolutionize Your Customer Experience*. New York: Palgrave Macmillan.
- Shaw, C., Ivens, J. (2005). *Building Great Customer Experiences*. Basingstoke: Palgrave MacMillan.
- SJP. (2020, 5 lipca). Doświadczenie. W: *Słownik języka polskiego PWN*. Pozyskano z <https://sjp.pwn.pl/szukaj/do%C5%9Bwiadczenie.html>
- SJP. (2020, 5 lipca). Doznanie. W: *Słownik języka polskiego PWN*. Pozyskano z <https://sjp.pwn.pl/slovniki/doznanie.html>
- Słownik synonimów*. (2020, 5 lipca). Doznanie. Pozyskano z <https://www.synonimy.pl/synonim/doznanie>
- Smith, S., Wheeler J. (2002). *Managing the customer experience: Turning customers into advocates*, London: Prentice Hall;
- Song, H.J., Lee, C.K., Park, J.A., Hwang, Y.H., Reisinger, Y. (2015). The influence of tourist experience on perceived value and satisfaction with temple stays. The experience economy theory. *Journal of Travel & Tourism Marketing*, 32(4), 401–415. doi: <https://doi.org/10.1080/10548408.2014.898606>
- Sotiriadis, M. (2017). Experiential dimensions and their influence on behavioral intentions within the context of nature-based tourism. *Tourism and Hospitality Management*, 23(1), 35–50. doi: <https://doi.org/10.20867/thm>
- Stasiak, A. (2013a). Nowe przestrzenie i formy turystyki w gospodarce doświadczeń. *Turyzm*, 23(2), 65–74.

- Stasiak, A. (2013b). Produkt turystyczny w gospodarce doświadczeń. *Turyzm*, 23(1), 29–38.
- Stasiak, A., Włodarczyk, B. (2013). *Miejsca spotkań kultury i turystyki*. W: B. Krakowiak, A. Stasiak, B. Włodarczyk (red.), *Kultura i turystyka – miejsca spotkań*. Łódź: Regionalna Organizacja Turystyczna Województwa Łódzkiego, 29–46.
- Stasiak, A., Włodarczyk, B. (2015). Czy turystyka może nie być aktywna? O potrzebie podziałów i klasyfikacji turystyki. W: A. Stasiak, J. Śledzińska, B. Włodarczyk (red.), *Wczoraj, dziś i jutro turystyki aktywnej i specjalistycznej*. Warszawa: Wydawnictwo PTTK „Kraj”, 39–52.
- Toffler, A. (1997). *Trzecia fala*. Warszawa: Państwowy Instytut Wydawniczy.
- Weiermair, K. (2004). Neue Rahmbedingungen der Individualhotellerie und Gastronomie des 21. Jahrhunderts. W: K. Weiermair, M. Peters, H. Pechlaner, M.-O. Kaiser (red.), *Unternehmertum im Tourismus. Führen mit Erneuerungen*. Berlin: Erich Schmidt Verlag, 7–18.
- Williams, R. (2019). Funko Hannibal in Florence: Fan tourism, transmediality, and paratextual-spatio-play. *JOMEC Journal*, 14, 71–90. doi: <https://doi.org/10.18573/jomec.179>
- Włodarczyk, B. (2016). Łódź jako arena wielkich wydarzeń sportowych – wybrane przykłady. *Turyzm*, 26(1), 51–62. doi: <https://doi.org/10.18778/0867-5856.26.1.06>
- Wodejko, S. (1997). *Ekonomiczne zagadnienia turystyki*. Warszawa: Prywatna Wyższa Szkoła Handlowa.
- Wójcik, D. (2017). Gospodarka doznań a sektory kreatywne w dobie innowacji technologicznych na przykładzie sektora kreatywnego. *Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów*, 156, 25–50;
- Wójcik, M. (2016). Ekonomia doświadczeń a usługi informacyjne. *Bibliotheca Nostra. Śląski Kwartalnik Naukowy*, 2, 101–111.
- Żemła, M. (2017). Rola koncepcji ekonomii doświadczeń w postmodernistycznej interpretacji trendów rynkowych w turystyce i budowie nowoczesnych produktów turystycznych. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, 31(3), 7–16. doi: <https://doi.org/10.24917/20801653.313.1>

Elżbieta Nawrocka, dr hab., prof. UEW, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, pracownik Katedry Marketingu i Zarządzania Gospodarką Turystyczną, związana także z praktyką gospodarczą jako przedsiębiorca, kierownik działu marketingu, dyrektor biura sprzedaży, ekspert w zakresie strategii rozwoju lokalnego, w tym rozwoju turystyki, trener na szkoleniach z zakresu zarządzania, marketingu, sprzedaży, obsługi klienta. Jej zainteresowania badawcze koncentrują się wokół problematyki zarządzania przedsiębiorstwami turystycznymi, rynku turystycznego, ekonomiki turystyki i rozwoju lokalnego.

Elżbieta Nawrocka, PhD, professor at the Wrocław University of Economics and Business, employee of the Department of Marketing and Tourism Management. She is associated with business practice as an entrepreneur, manager of the marketing department, director of the sales office, expert in the field of local development strategies, including tourism development, trainer at trainings in the field of management, marketing, sales, customer service. Her research interests focus on the issues of management of tourism enterprises, the tourism market, tourism economics and local development.

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

Adres/address:

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Katedra Marketingu i Zarządzania Gospodarką Turystyczną
ul. Nowowiejska 3
58–500 Jelenia Góra, Polska
e-mail: elzbieta.nawrocka@ue.wroc.pl

Joanna Krupa, mgr, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, magister socjologii o specjalności: badanie rynku, absolwentka studiów doktoranckich. W trakcie przygotowywania dysertacji pt.: Uwarunkowania ekonomicznego konsumpcji w fanoturystyce na przykładzie wydarzeń sportowych w województwie dolnośląskim. Zainteresowania badawcze: fanoturystyka, ekonomia doświadczeń, turystyka sportowa, socjologia sportu.

Joanna Krupa, MSc, Wrocław University of Economics and Business. Master of Sociology with a specialization in market research, graduate of doctoral studies in the process of writing a dissertation entitled:

Economic determinants of consumption in Fantourism on the example of sports events in the Dolnośląskie Voivodeship. Research interests: fan tourism, experience economy, sports tourism, sociology of sports.

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-8839-5470>

Adres/address:

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Katedra Marketingu i Zarządzania Gospodarką Turystyczną
ul. Nowowiejska 3
58-500 Jelenia Góra, Polska
e-mail: joannaelzbietakrupa@gmail.com

MAŁGORZATA TROCKA

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

Ujawnienia zagadnień związanych z klimatem w raportowaniu niefinansowym spółek giełdowych indeksu WIG-paliwa

Disclosure of climate-related issues in the non-financial reporting of WIG-oil&gas listed companies

Streszczenie: Sprawozdawczość środowiskowa obejmuje zarówno zagadnienia dotyczące niekorzystnego wpływu przedsiębiorstwa na otoczenie przyrodnicze, ale też prezentację działań, które podejmowane są na rzecz jego ochrony. Wśród różnorodnych kwestii o charakterze ekologicznym szczególnie zainteresowanie znajduje klimat. Celem artykułu jest ukazanie znaczenia problematyki informacji dotyczących raportowania kwestii związanych z klimatem oraz ich ujęcia w sprawozdawczości niefinansowej przedsiębiorstw należących do sektora „paliwa i gaz” notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. W artykule posłużono się analizą aktów prawnych, literatury przedmiotu oraz badaniem danych empirycznych pochodzących ze sprawozdań oraz stron internetowych spółek giełdowych indeksu WIG-paliwa. Praktyka przedsiębiorstw paliwowych pokazuje, że spółki notowane na rynku kapitałowym, zauważają istotność tych zagadnień zarówno w aspekcie wpływu klimatu na prowadzoną działalność, jak i oddziaływania tych podmiotów na klimat. Próby raportowania kwestii związanych z klimatem podejmują jednak tylko te jednostki, które są zobligowane do ujawniania informacji niefinansowych. W perspektywie zachodzących zmian klimatycznych i zwiększania się świadomości ekologicznej uwzględnienie zagadnień dotyczących klimatu wydaje się nieuniknione.

Abstract: Environmental reporting covers both issues related to the negative impact of the enterprise on the natural environment, but also the presentation of actions taken to protect it. Among the various ecological issues, climate is of particular interest. The aim of the article is to show the importance of information related to reporting on climate-related issues and their inclusion in the non-financial reporting of companies from the oil&gas sector listed on the Warsaw Stock Exchange. In the article, the author used the analysis of legal acts, literature on the subject and the study of empirical data from reports and websites of listed companies of the WIG-oil&gas index. The practice of oil&gas companies shows that companies listed on the capital market notice the importance of these issues both in terms of the impact of the climate on their operations and the impact of these entities on the climate. However, attempts to report climate-related issues are made by those entities only, that are required to disclose non-financial information. In view of the ongoing climate change and increasing environmental awareness, taking these issues into account seems inevitable.

Słowa kluczowe: raportowanie środowiskowe; sprawozdawczość niefinansowa; ujawnienia klimatyczne; klimat

Keywords: climatic disclosures; environmental reporting; non-financial reporting; climate

Otrzymano: 6 kwietnia 2021

Received: 6 April 2021

Zaakceptowano: 7 czerwca 2021

Accepted: 7 June 2021

Sugerowana cytacja / Suggested citation

Trocka, M. (2021). Ujawnienia zagadnień związanych z klimatem w raportowaniu niefinansowym spółek giełdowych indeksu WIG-paliwa. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, 35(4), 177–187. doi: <https://doi.org/10.24917/20801653.354.11>

Wstęp

Koncepcja zrównoważonego rozwoju opiera się na założeniu, że prowadzenie wszelkiej działalności człowieka, w tym również gospodarczej, powinno być tak kształtowane, aby z jednej strony zaspokajać aktualne potrzeby, ale mając na względzie również przyszłe pokolenia. Stanowi ona próbę sformułowania programu integrującego różnorodne płaszczyzny ludzkiego działania, który opiera się na refleksji moralnej odnoszącej się do odpowiedzialności człowieka za przyrodę. Integracja ta polega na przenikaniu się płaszczyzn: moralnej, ekologicznej, technicznej, ekonomicznej, prawnej, społecznej i politycznej (Pawłowski, 2006). Zrównoważony rozwój przejawia się w harmonii pomiędzy systemem gospodarczym, społecznym i przyrodniczym. W tym celu niezbędne jest podejmowanie działań prowadzących do poprawy jakości życia, które jednocześnie nie będą przyczyniały się do degradacji środowiska naturalnego.

Dążenie przedsiębiorstw do osiągnięcia zysku za wszelką cenę zderza się obecnie z ideą ich społecznej odpowiedzialności wobec otaczającego świata. Nie wystarczy już bowiem wyprodukowanie wyrobów czy usług o wysokiej jakości. Ze względu na coraz większą świadomość ekologiczną nabywców, produkcja powinna się odbywać z poszanowaniem środowiska naturalnego. Preferencje konsumentów przekładają się następnie na wymagania potencjalnych inwestorów oraz mają wpływ na ekonomiczne decyzje menadżerów. Wszystkie te grupy interesariuszy oczekują od przedsiębiorstw rzetelnych informacji o charakterze środowiskowym.

Sprawozdawczość środowiskowa obejmuje zarówno zagadnienia dotyczące niekorzystnego wpływu przedsiębiorstwa na otoczenie przyrodnicze, ale też prezentację działań, które podejmowane są na rzecz jego ochrony. Wśród różnorodnych kwestii o charakterze ekologicznym szczególnie zainteresowanie znajduje klimat. Celem artykułu jest ukazanie znaczenia problematyki informacji dotyczących raportowania kwestii związanych z klimatem oraz ich ujęcia w sprawozdawczości niefinansowej przedsiębiorstw. Zagadnienie to zostanie przedstawione z punktu widzenia spółek należących do sektora „paliwa i gaz” notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. W artykule posłużono się analizą aktów prawnych, literatury przedmiotu oraz badaniem danych empirycznych pochodzących ze sprawozdań oraz stron internetowych spółek giełdowych indeksu WIG-paliwa.

KLIMAT JAKO ELEMENT SPRAWOZDAWCZOŚCI ŚRODOWISKOWEJ

Klimat jest jednym z czynników ekologicznych kształtujących środowisko przyrodnicze. Obejmuje całokształt zjawisk pogodowych utrzymujących się na danym obszarze, takich jak temperatura i wilgotność powietrza, opady atmosferyczne, ciśnienie atmosferyczne, wiatr, zachmurzenie, nasłonecznienie, osady atmosferyczne. Szczególne

znaczenie klimatu przejawia się w tym, iż skutki jego zmian rodzą znaczące następstwa zarówno ekologiczne, jak i społeczne, ekonomiczne czy polityczne. Konsekwencją negatywnego wpływu działalności człowieka na środowisko naturalne jest ocieplenie klimatu, które stanowi obecnie globalny problem bezpieczeństwa ekologicznego (Młynarski, 2017: 63).

Informacje ekologiczne stanowią specyficzny zbiór danych o charakterze interdyscyplinarnym odnoszący się do stanu środowiska przyrodniczego (w tym jego poszczególnych komponentów) oraz przedstawiają relacje wynikające z aktywności podmiotów prowadzących działalność gospodarczą. Wpływ przedsiębiorstw na środowisko można rozpatrywać poprzez pryzmat zarówno działań niepożądanych, degradujących środowisko naturalne, jak i dokonań służących poprawie jego stanu.

Rzetelnych i wiarygodnych informacji środowiskowych dostarcza system tzw. „zielonej rachunkowości”, która stanowi narzędzie ułatwiające podejmowanie decyzji związanych z działalnością proekologiczną jednostki. Jej istota polega na ciągłym i systematycznym gromadzeniu informacji – wraz z ich przetwarzaniem (kontrolą) – o działaniach z zakresu wpływu jednostki na środowisko, którego celem jest redukcja kosztów środowiskowych (Cieślak, 2014: 814). Rachunkowość środowiskowa obejmuje swoim zakresem w pierwszej kolejności pomiar zużycia zasobów środowiska, kosztów ochrony środowiska, strat i korzyści ekologicznych, zobowiązań ekologicznych, a następnie ich prezentację (Macuda, 2015: 101). Wdrożenie w jednostce rachunkowości ekologicznej przejawia się w prowadzeniu ewidencji związków działalności gospodarczej ze środowiskiem nie tylko w ujęciu wartościowym, ale także w innych miernikach, na przykład naturalnych. Należy wyodrębnić w niej zarówno koszty, jak i przychody o charakterze środowiskowym, z przypisaniem ich do konkretnych produktów. Sprawozdawczość środowiskowa powinna być dostosowana do zaistniałych potrzeb informacyjnych, jej częstotliwość i periodyzacja nie musi pokrywać się z okresami sprawozdawczymi przewidzianymi w rachunkowości finansowej. Dzięki temu możliwe jest jej wykorzystanie do oceny realizacji różnych celów działalności przedsiębiorstwa (Zubalewicz, 2005: 121).

Generowane w systemie „zielonej rachunkowości” informacje są określane jako raportowanie środowiskowe. Zakres, częstotliwość i forma sprawozdań o charakterze ekologicznym jest uzależniona w dużej mierze od uwarunkowań prawnych. Niewątpliwie jednak wpływ na nie ma również rodzaj prowadzonej działalności. Poza tym przedsiębiorstwa powinny także uwzględniać wymogi stawiane im przez klientów (wymagania, aby produkty spełniały standardy środowiskowe), konkurentów (którzy lepiej uwzględniają troskę o środowisko), inwestorów i kredytodawców (oczekiwanie na informację o osiągniętych i planowanych celach ekologicznych) (Kamieniecka, Nózka, 2016).

Celem raportowania środowiskowego jest ukazanie wpływu działalności przedsiębiorstwa na otaczające środowisko naturalne. W procesie komunikacji przedsiębiorstwa z otoczeniem generują różnego rodzaju informacje dotyczące problematyki środowiskowej. Z punktu widzenia rachunkowości mogą mieć one zarówno charakter finansowy (odzwierciedlane w sprawozdaniu finansowym jednostki), jak i niefinansowy (prezentowane w raportach niefinansowych, takich jak sprawozdanie z działalności, środowiskowe, społecznej odpowiedzialności biznesu, zrównoważonego rozwoju, zintegrowane czy dotyczące informacji niefinansowych).

NORMY, STANDARDY I WYTYCZNE W RAPORTOWANIU KWESTII ZWIĄZANYCH Z KLIMATEM

Pierwszym dokumentem międzynarodowym odnoszącym się do zagadnień zrównoważonego rozwoju w kontekście zmian klimatycznych była Ramowa Konwencja Narodów Zjednoczonych w sprawie zmian klimatu podpisana na II Konferencji ONZ „Środowisko i Rozwój” (Rio de Janeiro, 3–14 czerwca 1992 r.). Jej celem było ustabilizowanie koncentracji gazów cieplarnianych w atmosferze na poziomie, który zapobiegłby niebezpiecznej antropogenicznej ingerencji w system klimatyczny. W Konwencji zwrócono szczególną uwagę na konieczność prowadzenia dalszych międzynarodowych badań i systematycznych obserwacji w zakresie zmian klimatu oraz na takie kwestie jak: konieczność prowadzenia monitoringu emisji gazów cieplarnianych, obowiązek przygotowywania programów ochrony klimatu, popieranie i promowanie pochłaniaczy, poprzez które rozumie się jakiegokolwiek procesy, działalność lub mechanizmy usuwające z atmosfery gaz cieplarniany, aerozol bądź substancję tworzącą gaz cieplarniany czy też współpracę międzynarodową w zakresie ochrony klimatu (Szadzińska, 2013: 46).

Zawarte porozumienia i wytyczne uszczegółowiono następnie w Protokole do Ramowej Konwencji Narodów Zjednoczonych w sprawie zmian klimatu, który powstał podczas konferencji w sprawie zmian klimatu w grudniu 1997 roku w Kioto. Wprowadzono tam surowsze zobowiązania odnośnie do stabilizacji i redukcji emisji gazów cieplarnianych. Problematyka zmian klimatu oraz działań służących jego ochronie podejmowana była na kolejnych Światowych Szczytach Klimatycznych ONZ.

Szczególne znaczenie miało porozumienie klimatyczne podpisane pod koniec 2015 roku w Paryżu przez 195 państw z całego świata. Jego celem było wdrożenie ogólnosiwiatowego planu walki z globalnym ociepleniem. W kontekście raportowania zagadnień związanych z klimatem oczekuje się, że zwiększenie przejrzystości w tym zakresie doprowadzi do większej zgodności przepływów finansowych z dążeniem do niskiej emisji gazów cieplarnianych oraz rozwoju odpornego na zmianę klimatu. Stąd też, w grudniu 2015 roku, na wniosek ministrów finansów i prezesów banków centralnych grupy G-20, została w tym celu powołana, przez Radę Stabilności Finansowej, branżowa grupa zadaniowa do opracowania zaleceń w zakresie dobrowolnego ujawniania informacji dotyczących ryzyka finansowego związanego z klimatem (TCFD). Wydała ona w czerwcu 2017 roku raport poświęcony zaleceniom w zakresie ujawnień finansowych związanych z klimatem.

Podstawowe elementy rekomendowane w tym raportowaniu dotyczą pięciu obszarów. W zakresie zarządzania konieczne jest uwzględnienie zagrożeń i możliwości związanych z klimatem. Strategia przedsiębiorstwa powinna zawierać rzeczywiste i potencjalne skutki zagrożeń i możliwości klimatycznych dla działalności gospodarczej, strategii i planowania finansowego. W opisie zarządzania ryzykiem należy scharakteryzować procesy stosowane przez organizację do identyfikacji, oceny i zarządzania ryzykiem związanym z klimatem. Konieczne jest także dodanie opisu miar i celów używanych do oceny i zarządzania istotnymi szansami oraz zagrożeniami związanymi z klimatem (Financial Stability Board, 2017).

Włączaniem kwestii związanych z klimatem do sprawozdawczości finansowej zajmuje się także Rada ds. Standardów Ujawniania Informacji dotyczących Klimatu (CDSB). Ramy CDSB dotyczące przekazywania informacji o środowisku i zmianie klimatu mają na celu pomoc organizacjom w przygotowaniu i włączeniu tych kwestii do

sprawozdania finansowego jednostki. Pozwala to inwestorom ocenić związek między konkretnymi kwestiami środowiskowymi a strategią, wynikami i perspektywami organizacji (Climate Disclosure Standards Board, 2021).

Raportowanie zagadnień związanych z klimatem zostało pośrednio wprowadzone Dyrektywą Parlamentu Europejskiego oraz Rady Europy 2014/95/UE z 22 października 2014 roku w sprawie ujawniania informacji niefinansowych i informacji dotyczących różnorodności przez niektóre duże spółki oraz grupy. Określa ona zakres ujawnień środowiskowych, który powinien obejmować obecny i przewidywany wpływ jednostki na środowisko (w tym również w stosownych przypadkach na zdrowie i bezpieczeństwo), wykorzystywanie energii odnawialnej lub nieodnawialnej, emisję gazów cieplarnianych oraz zużycie wody i zanieczyszczenie powietrza (Dyrektywa Parlamentu Europejskiego..., 2014).

W polskich regulacjach prawnych klimat znajduje odniesienie, również w sposób pośredni, w Ustawie o rachunkowości oraz Krajowym Standardzie Rachunkowości nr 9 Sprawozdanie z działalności. Ustawa o rachunkowości nakłada obowiązek sporządzania sprawozdania z działalności, w którym powinny pojawić się istotne dla oceny sytuacji jednostki informacje i wskaźniki o charakterze finansowym i niefinansowym, łącznie z zagadnieniami dotyczącymi środowiska naturalnego. Zobowiązuje również duże podmioty i ich grupy do sporządzania oświadczenia (sprawozdania) na temat informacji niefinansowych¹. Powinna być w nim przedstawiona problematyka faktycznego i możliwego wpływu jednostki na środowisko naturalne, a także sposoby, w jaki obecne i przewidywalne kwestie mogą wpłynąć na jej sytuację, wyniki lub dalszy rozwój. W szczególności dotyczy to polityki stosowanej przez jednostkę w odniesieniu do zagadnień środowiskowych wraz z charakterystyką rezultatów jej stosowania, procedur należytej staranności przeprowadzanych w zakresie działań o charakterze ekologicznym, a także ryzyka związanego z działalnością jednostki, która może wywierać niekorzystny wpływ na środowisko naturalne (Ustawa o rachunkowości, 1994: art. 49b).

Krajowy Standard Rachunkowości nr 9 doprecyzowuje natomiast kwestie ujawnień środowiskowych w sprawozdaniu z działalności (włącznie z oświadczeniem/sprawozdaniem na temat informacji niefinansowych), w którym powinny znaleźć się między innymi informacje dotyczące zapobiegania zanieczyszczeniom i skuteczności kontroli tych działań, wpływu zużycia energii na środowisko, bezpośrednich i niebezpośrednich emisji do powietrza (gazów cieplarnianych, substancji toksycznych, substancji eutrofizujących i zakwaszających itd.), wykorzystywania i ochrony zasobów naturalnych (np. wody, gruntów) i związanej z tym ochrony bioróżnorodności, gospodarowania odpadami, wpływu na środowisko transportu lub wykorzystywania wyrobów, towarów i usług oraz ich unieszkodliwiania, czy też opracowywanie wyrobów i usług ekologicznych.

Ponadto, jeżeli jest to uzasadnione znaczącym wpływem na funkcjonowanie jednostki lub może służyć ocenie jej działalności, należy uwzględnić w tym zakresie

¹ Zgodnie z art. 49b, ust. 2 Ustawy z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, Dz.U. z 2021 r. poz. 216, obowiązek sporządzania oświadczenia na temat informacji niefinansowych mają podmioty, w których w roku obrotowym, za który sporządzane jest sprawozdanie finansowe, oraz w roku poprzedzającym ten rok, średnioroczne zatrudnienie przeliczone na pełne etaty jest większe niż 500 osób oraz przekroczona jest jedna z dwóch wielkości: 85 000 000 zł – w przypadku sumy aktywów bilansu na koniec roku obrotowego; 170 000 000 zł – w przypadku przychodów netto ze sprzedaży towarów i produktów za rok obrotowy.

uwarunkowania zewnętrzne dotyczące ochrony środowiska naturalnego, przepisy prawa w zakresie ochrony środowiska oraz wyniki działalności w sferze środowiskowej (Krajowy Standard Rachunkowości nr 9, 2018).

Istnieją też inne zalecenia i standardy, najczęściej o charakterze globalnym, które wyznaczają kierunki ujawniania informacji dotyczących zrównoważonego rozwoju, w tym środowiskowych, które obejmują także klimat. Podstawą opracowania różnego rodzaju wytycznych służących sporządzaniu niefinansowych raportów obejmujących te kwestie była konieczność uwzględniania zagadnień dotyczących wpływu działalności gospodarczej przedsiębiorstw na klimat, jak również ukazania oddziaływania zmian klimatu na aktywność podmiotów.

Do raportowania zagadnień dotyczących klimatu odnosi się komunikat Komisji Europejskiej z dnia 5 lipca 2017 roku, który doprecyzowuje wytyczne dotyczące sprawozdawczości w zakresie informacji niefinansowych, a następnie z dnia 17 czerwca 2019 roku suplement dedykowany informacjom związanym z klimatem. Rekomenduje się w nim, aby ujawnianie informacji dotyczących klimatu było napisane w sposób prosty i czytelny dla odbiorcy oraz stanowiło część rocznej sprawozdawczości niefinansowej podmiotu. Zagadnienia związane z klimatem powinny zostać ujęte w części dotyczącej opisu modelu biznesowego jednostki, zasad i procedur należytej staranności prowadzonej działalności, stosowanej polityki w odniesieniu do zagadnień środowiskowych, zarządzania ryzykiem oraz kluczowych wskaźników efektywności.

Informacje związane z klimatem powinny być raportowane, jeśli jest to konieczne dla zrozumienia pozycji przedsiębiorstwa, osiągniętych wyników czy też rozwoju. Jest to perspektywa najbardziej interesująca dla inwestorów. Szeroko rozumiane otoczenie jednostki jest również zainteresowane wpływem, jaki wywiera ona na klimat, stąd też tego typu informacje również powinny być przekazywane. Oceniając istotność informacji związanych z klimatem, przedsiębiorstwa powinny rozważyć dłuższy horyzont czasowy niż ma sprawozdanie finansowe oraz wziąć pod uwagę cały łańcuch wartości.

Europejskie Laboratorium Sprawozdawczości działające przy EFRAG (Europejska Grupa Doradcza ds. Sprawozdawczości Finansowej, która jest ciałem doradczym dla Komisji Europejskiej) opublikowało w 2020 roku wytyczne i dobre praktyki dotyczące ujawnień związanych z klimatem. Zostały one zebrane w dokument główny oraz dwa suplementy poświęcone przykładom dobrych praktyk i analizom praktycznych scenariuszy z zakresu raportowania dotyczącego klimatu.

Z przeprowadzonych badań wynika, że ujawnienia związane z klimatem są na wczesnym etapie wdrażania, w związku z tym można jeszcze wprowadzić różne ulepszenia w tym zakresie. Trudno jest znaleźć przedsiębiorstwo, które wykazuje wysoki poziom zaawansowania dla wszystkich aspektów takiej sprawozdawczości. Na zaawansowany poziom sprawozdawczości klimatycznej ma wpływ poziom kapitalizacji danej jednostki. Generalnie wszystkie badane podmioty dobrze radzą sobie z raportowaniem stosowanej polityki związanej z klimatem, ale gorzej natomiast z raportowaniem, w jaki sposób monitorują takie zasady i zarządzają ryzykiem. W niewielu przypadkach można znaleźć wystarczające wyjaśnienie, czy i jak stosowany model biznesowy przedsiębiorstwa i strategię są odporne na ryzyko klimatyczne. Ponadto nie widać powiązań pomiędzy poszczególnymi obszarami tematycznymi, a opis nadzoru zarządu nad ryzykiem związanym z klimatem i możliwościami zaangażowania w transformację środowiska są niewystarczające. Brak jest raportów na temat możliwości, jakie stwarza klimat, a raportowane wskaźniki nie zawsze są powiązane z celami i ryzykiem. Należy

poprawić raportowanie strategii i ryzyka w różnych horyzontach czasowych oraz dla całego łańcucha wartości jak również unikać podawania informacji, które są zbyt ogólne lub nie zawierają niezbędnego uzasadnienia.

We wszystkich dokumentach podkreśla się, że nie mają one charakteru wiążącego. Przedsiębiorstwa mogą stosować alternatywne rozwiązania do raportowania zagadnień związanych z klimatem, jeżeli spełniają wymogi prawne. Wpływ na wybór rozwiązań w tym zakresie może mieć specyfika działalności, lokalizacja geograficzna czy też charakter i skala zagrożeń oraz szans związanych z klimatem. Konieczne jest również elastyczne podejście, które uwzględnia wprowadzanie innowacji oraz zapewnia regularne aktualizowanie sprawozdawczości związanej z klimatem pod kątem rozwoju nauki.

O istotności tych zagadnień może również świadczyć opracowany przez Radę Międzynarodowych Standardów Rewizji Finansowej i Usług Atestacyjnych alert pracowników dotyczący praktyki badania pt. *Uwzględnienie ryzyka związanego z klimatem w badaniu sprawozdania finansowego*. Ma on na celu zwrócenie uwagi na okoliczności uwzględniania ryzyk związanych z klimatem w badaniu sprawozdań finansowych zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Badania (IAASB, 2020).

UJAWNIEŃ ZAGADNIEŃ ZWIĄZANYCH Z KLIMATEM W RAPORTACH SPÓŁEK GIEŁDOWYCH

Uwzględniając różnego rodzaju rekomendacje i wytyczne można przyjąć, że ujawnienia dotyczące zagadnień związanych z klimatem dzielą się na dwie grupy. Pierwsze wskazują, w jaki sposób klimat wpływa na funkcjonowanie przedsiębiorstwa. Drugie natomiast ukazują sposób oddziaływania prowadzonej działalności gospodarczej na klimat zarówno w aspekcie zarówno negatywnym, jak i pozytywnym.

W celu określenia aktualnego stanu raportowania zagadnień związanych z klimatem poddano badaniu spółki należące do indeksu WIG-paliwa, który jest indeksem sektorowym. W jego skład wchodzi spółki uczestniczące w indeksie WIG i jednocześnie zakwalifikowane do sektora „paliwa i gaz”. Na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie notowanych jest siedem spółek z tego sektora, jednak szczegółową analizą zostały objęte wyłącznie polskie grupy kapitałowe, z których jedynie trzy ujawniają w swoich sprawozdaniach informacje niefinansowe. Dokonano przeglądu zawartości firmowych stron internetowych oraz publikowanych raportów rocznych i innych dostępnych sprawozdań niefinansowych za rok 2019. Zakres informacji dotyczących klimatu prezentowanych przez badane spółki w raportach niefinansowych przedstawia tabela 1.

Badane grupy kapitałowe sporządzają raporty zintegrowane, które łączą w jeden spójny dokument zarówno informacje o charakterze finansowym, jak i niefinansowym. Są też zobowiązane do publikacji danych o charakterze niefinansowym. W tej części raporty opierają się na standardach GRI (Global Reporting Initiative), która jest niezależną, międzynarodową instytucją, opracowującą i promującą wytyczne dotyczące publikowania informacji na temat zrównoważonego rozwoju. Ponadto wskazywano również na uwzględnienie wytycznych TCFD (Task Force on Climate – related Financial Disclosures), które dotyczą zaleceń odnośnie do ujawniania informacji finansowych odnoszących się do klimatu. Wszystkie analizowane raporty są dostępne na firmowych stronach internetowych, w części dotyczącej relacji inwestorskich.

Tabela 1. Zakres informacji dotyczących klimatu w raportach niefinansowych spółek indexu WIG-paliwa

Nazwa jednostki	Forma raportu niefinansowego	Rodzaj ujawnianych informacji dotyczących klimatu
PKN ORLEN	Raport zintegrowany / środowisko i klimat	- włączenie zagadnień związanych z klimatem do zarządzania strategicznego, - zarządzanie ryzykiem dotyczącym zmian klimatycznych, - podjęcie działań na rzecz ochrony klimatu takich jak: dekarbonizacja zużywanej energii elektrycznej i ciepłej, poszerzenie portfela o elektrownie oparte o OZE, także poprzez działania M&A, rozwój infrastruktury dystrybucyjnej dla paliw alternatywnych, w tym energii elektrycznej, biopaliw i wodoru, zwiększanie zaangażowania w obszar gospodarki obiegu zamkniętego, prace badawcze i rozwojowe, m.in. w zakresie biopaliw, CCU, technologii pirolizy, praca zgodnie z wdrożonym Zintegrowanym Systemem Zarządzania, - zgodność prowadzonej działalności z regulacjami w zakresie emisji gazów cieplarnianych, - wpływ zmian klimatycznych na prowadzoną działalność (wzrost zapotrzebowania na wodę na skutek wyższych temperatur), - emisje substancji zubożających warstwę ozonową, - polityka proklimatyczna przejawiająca się w ograniczaniu zmian klimatycznych i promocji niskoemisyjnej gospodarki obiegu zamkniętego.
	Sprawozdanie z działalności grupy kapitałowej	- opis procedur należytej staranności (opis działań mających na celu rozwój działalności w oparciu o innowacyjne, niskoemisyjne technologie i produkty oraz zgodnie z zasadami gospodarki o obiegu zamkniętym), - procedury systemu zarządzania środowiskowego, - opis ryzyka w zakresie wpływu zmian klimatu na prowadzoną działalność i sposoby zarządzania.
PGNiG	Raport zintegrowany / Sprawozdanie z działalności grupy kapitałowej	- ujęcie zagadnień związanych z klimatem w celach strategicznych dotyczących wytwarzania, - europejskie regulacje prawne dotyczące klimatu, - wpływ klimatu na osiągnięte wyniki finansowe, - opis i ryzyka zmian w regulacjach dotyczących klimatu na prowadzoną działalność.
	Raport zintegrowany / Sprawozdanie grupy kapitałowej na temat informacji niefinansowych	- prezentacja działań łagodzących zmiany klimatyczne (wpływających na zmniejszenie zużycia gazu i energii oraz emisji spalin do atmosfery, podniesienie efektywności energetycznej), - identyfikacja ryzyka związanego z emisją zanieczyszczeń, - działalność w zakresie redukcji gazów cieplarnianych, - wielkość emisji CO₂ oraz substancji zanieczyszczających do powietrza.
LOTOS	Raport roczny / Oświadczenie na temat informacji niefinansowych	- wpływ zmian klimatycznych na działalność (zmiana preferencji nabywców środków transportu na te, które są napędzane energią elektryczną), - kluczowe ryzyka związane ze zmianą klimatu, - opis polityki klimatycznej, - wielkość emisji gazów cieplarnianych.
	Raport zintegrowany	- uwzględnienie klimatu w kluczowych celach dotyczących zrównoważonego rozwoju (cel: przeciwdziałanie zmianom klimatu i ich skutkom), - wielkość emisji gazów cieplarnianych, współczynniki emisyjności, - szczegółowa charakterystyka zużycia energii z różnych źródeł.
	Raport zintegrowany / Strategia wobec klimatu	- opis zagrożeń i szans związanych ze zmianami klimatu, - charakterystyka implementacji różnych technologii związanych z odnawialnymi źródłami energii, - prace badawcze dotyczące koncepcji pozyskania wodoru oraz budowanie świadomości w zakresie jego zastosowania, - promowanie elektromobilności, - projekty pozwalające zwiększyć udział paliw niskoemisyjnych dzięki wykorzystaniu LNG jako paliwa dla statków, - inicjatywy badawczo-rozwojowe związane z produkcją niskoemisyjnego paliwa oraz magazynowania energii.

Źródło: opracowanie własne na podstawie raportów rocznych zamieszczonych na firmowych stronach internetowych. Pobrane z <https://raportzintegrowany2019.orken.pl/contents/uploads/2020/07/Raport-Zintegrowany-ORKEN-2019.pdf>, https://www.orken.pl/PL/Odpowiedzialny_Biznes/Strony/Sprawozdania-Finansowe-PKN-ORKEN-S-A-za-2019-rok.aspx, <https://pgnig2019.pl/#1>, https://inwestor.lotos.pl/193/r,2019/raporty_i_dane/raporty_roczne (dostęp 25.03.2021)

Działalność gospodarcza prowadzona w sektorze związanym z produkcją paliw i gazu jest z całą pewnością obciążona ryzykiem negatywnego wpływu na klimat. Stąd też wszystkie spółki ujawniają dane dotyczące wielkości emisji CO₂ oraz innych substancji zanieczyszczających powietrze. Wskazują również działania, które podejmują w celu ich redukcji. Raporty zawierają także opisy ryzyka związanego z klimatem. Oprócz tych kwestii badane jednostki uwzględniają klimat w celach zarządzania strategicznego. Zauważają również wpływ, jaki wywiera klimat na specyfikę ich działalności. Szczególnie w zakresie zwiększenia szeroko pojętej świadomości ekologicznej, w tym zmian preferencji nabywców oraz uregulowań prawnych.

Przeglądając firmowe witryny internetowe badanych spółek można również znaleźć informacje dotyczące klimatu. W przypadku grupy kapitałowej LOTOS są one umieszczone w zakładce obejmującej odpowiedzialny biznes i jego wpływ na środowisko. Spółka wskazuje na podejmowane działania w zakresie zmniejszenia emisji gazów cieplarnianych oraz monitorowania jakości powietrza.

Orlen prezentuje informacje dotyczące „zielonego finansowania” poprzez Strategię Zrównoważonego Rozwoju. Wskazuje również, iż otrzymał certyfikat Climate Bonds Standard dla przyszłych projektów z zakresu czystej infrastruktury transportowej, który potwierdza standardy najlepszych praktyk w zakresie integralności klimatycznej, zarządzania wpływami i przejrzystości.

Natomiast grupa kapitałowa PGNiG wskazuje w bardzo ogólny sposób, że podejmuje działania w kierunku minimalizacji negatywnego wpływu na środowisko. Nie wskazuje konkretnych przedsięwzięć. Odwołuje się jedynie do bardziej szczegółowych raportów społecznych i środowiskowych.

Informacje prezentowane na stronach internetowych mają w dużej mierze charakter marketingowy, zawierają bowiem wyłącznie pozytywne aspekty działalności. Wskazują na stosowanie się do obowiązujących norm, podejmowanie inicjatyw proekologicznych oraz upowszechnianie technologii przyjaznych środowisku. Mają na celu ukazanie przedsiębiorstwa jako jednostki świadomej ekologicznie, pomimo prowadzenia działalności, która może wpływać negatywnie na klimat.

ZAKOŃCZENIE

W opublikowanych przez Komisję Europejską wytycznych dotyczących raportowania informacji związanych z klimatem wskazano korzyści związane z poświęceniem większej uwagi na ten temat w obszarze sprawozdawczości niefinansowej. Można do nich zaliczyć zwiększoną świadomość i zrozumienie zagrożeń oraz możliwości związanych z klimatem wewnątrz firmy, lepsze zarządzanie ryzykiem i bardziej świadome podejmowanie decyzji oraz planowanie strategiczne. Ponadto, dzięki temu uzyskuje się łatwiejszy dostęp do inwestorów i potencjalnie niższy koszt kapitału wynikający na przykład z włączenia do aktywnie zarządzanych portfeli inwestycyjnych oraz do indeksów zorientowanych na zrównoważony rozwój. Można prowadzić bardziej konstruktywny dialog z interesariuszami, w szczególności inwestorami oraz akcjonariuszami. W dłuższej perspektywie wpływa to na poprawę reputacji firmy i uzyskanie społecznego zaufania do prowadzonej działalności (European Commission..., 2019).

Praktyka przedsiębiorstw paliwowych pokazuje, że spółki notowane na rynku kapitałowym, zauważają istotność tych zagadnień, zarówno w aspekcie wpływu klimatu na prowadzoną działalność, jak i oddziaływania tych podmiotów na klimat. Próby

raportowania kwestii związanych z klimatem podejmują jednak tylko te jednostki, które są zobligowane do ujawniania informacji niefinansowych.

Artykuł stanowi głos w dyskusji nad włączeniem informacji o klimacie do sprawozdawczości niefinansowej. W perspektywie zachodzących zmian klimatycznych i zwiększania się świadomości ekologicznej, uwzględnienie tych zagadnień wydaje się nieuniknione.

Literatura References

- Cieślak, I. (2014). Strategiczne narzędzia rachunkowości zarządczej. W: D. Dobija, M. Kucharczyk (red.), *Rachunkowość zarządcza. Analiza i interpretacja*. Warszawa: Wolters Kluwer SA, 787–837.
- Climate Disclosure Standards Board. (2021). *About the Climate Disclosure Standards Board*. Pozyskano z <https://www.cdsb.net/our-story> (dostęp 18.03.2021).
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/95/UE z dnia 22 października 2014 r. zmieniająca dyrektywę 2013/34/UE w odniesieniu do ujawniania informacji niefinansowych i informacji dotyczących różnorodności przez niektóre duże spółki oraz grupy. Pozyskano z <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:32014L0095&from=PL> (dostęp 25.03.2021)
- European Commission Directorate-General for Financial Stability, Financial Services and Capital Markets Union. (2019). *Guidelines on reporting climate-related information*. Bruksela: Unia Europejska. Pozyskano z https://ec.europa.eu/finance/docs/policy/190618-climate-related-information-reporting-guidelines_en.pdf (dostęp 18.03.2021).
- Financial Stability Board. (2017). *Recommendations of the Task Force on Climate-related Financial Disclosures*. Pozyskano z <https://assets.bbhub.io/company/sites/60/2020/10/FINAL-2017-TCFD-Report-11052018.pdf> (dostęp 18.03.2021).
- IAASB. (2020). *Alert pracowników dotyczący praktyki badania. Uwzględnienie ryzyka związane go z klimatem w badaniu sprawozdania finansowego*. Rada Międzynarodowych Standardów Rewizji Finansowej i Usług Atestacyjnych. Pozyskano z https://www.pibr.org.pl/assets/meta/5563,IAASB%20Alert_The%20Consideration%20of%20Climate-Related%20Risks%20in%20an%20Audit%20of%20Financial%20Statement_PL.pdf (dostęp 25.03.2021).
- Kamieniecka, M., Nózka, A. (2016). Źródła i zakres raportów środowiskowych oraz ocena możliwości ich integracji ze sprawozdaniem finansowym. *Studia Ekonomiczne. Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach*, 284, 53–65.
- Krajowy Standard Rachunkowości nr 9. (2018). Sprawozdanie z działalności. Dziennik Urzędowy Ministra Rozwoju i Finansów z dnia 9 stycznia 2018 r. poz. 4.
- Macuda, M. (2015). Rachunkowość odpowiedzialności społecznej – raportowanie zagadnień środowiskowych. *Studia Oeconomica Posnaniensa*, 3(1), 97–111.
- Młynarski, T. (2017). *Bezpieczeństwo energetyczne i ochrona klimatu w drugiej dekadzie XXI wieku*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- Pawłowski, A. (2006). Wielowymiarowość rozwoju zrównoważonego. *Problemy Ekorozwoju*, 1, 23–32.
- Szadziewska, A. (2013). *Sprawozdawcze i zarządcze aspekty rachunkowości środowiskowej*. Gdańsk: Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego.
- Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, tekst jednolity Dz.U. z 2021 r. poz. 217.
- Zubalewicz, A. (2005). Zadania rachunkowości w dziedzinie pomiaru rozwoju zrównoważonego. *Ekonomia i Środowisko. Czasopismo Stowarzyszenia Ekonomistów Środowiska i Zasobów Naturalnych*, 1(27), 115–124.

Małgorzata Trocka, dr nauk ekonomicznych w specjalności rachunkowość, Akademia im. Jakuba z Paradyża w Gorzowie Wielkopolskim, Wydział Ekonomiczny. Za pracę doktorską na temat „Koncepcja rachunku kosztów i wyników w systemie controllingu przedsiębiorstw transportu samochodowego” otrzymała nagrodę III stopnia im. prof. dr. hab. Stanisława Skrzywaną przyznaną przez Zarząd Główny oraz Radę Naukową Stowarzyszenia Księgowych w Polsce. Ma praktyczne doświadczenie w księgowości, potwierdzone świadectwem

kwalifikacyjnym Ministra Finansów uprawniającym do usługowego prowadzenia ksiąg rachunkowych. Jest wiceprezesem Zarządu Stowarzyszenia Księgowych w Polsce, Oddział Okręgowy w Gorzowie Wielkopolskim. Jej zainteresowania naukowe obejmują przede wszystkim obszar współczesnych koncepcji sprawozdawczości finansowej i niefinansowej oraz praktycznego zastosowania rachunku kosztów. Jest autorką wielu publikacji z zakresu rachunkowości finansowej i zarządczej, rachunku kosztów oraz sprawozdawczości finansowej.

Małgorzata Trocka, PhD in economics with a specialization in accounting. The Jacob of Paradies University in Gorzów Wielkopolski, Faculty of Economics,. For her doctoral thesis on "The concept of cost and results accounting in the controlling system of road transport companies", she received the prof. dr hab. Stanisława Skrzywana award granted by the Main Board and the Scientific Council of the Accountants Association in Poland. She has practical experience in accounting confirmed by the qualification certificate of the Minister of Finance authorising her to provide bookkeeping services. She is the vice president of the board of the Association of Accountants in Poland, District Branch in Gorzów Wielkopolski. Her research interests mainly include the area of modern concepts of financial and non-financial reporting and the practical application of cost accounting. She is the author of many publications in the field of financial and management accounting, cost accounting and financial reporting.

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1343-2596>

Adres/address:

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

ELŻBIETA SZCZYGIEŁ
Pedagogical University of Krakow, Poland

Circular behaviours undertaken by Polish households – a preliminary analysis of research results

Abstract: The main aim of the paper is to analyse and evaluate the possible relation between circular behaviours undertaken by the households and the socio-economic features describing them. The paper presents the results of the author's research conducted among Polish households on the territory of two voivodeships: Podkarpackie and Małopolskie. In the article, the author presents the concept of circular behaviours (understood as an element of pro-ecological behaviours), as well as the result of the preliminary analysis of the frequency of exhibiting those behaviours in the households. This analysis is based on evidence regarding the possible differences between the households due to their distinct features. To indicate the possible differences the Chi² Test of Independence was used. Obtained results indicate that some socio-economic features may have an influence on the frequency of conducting circular behaviours. It could be important due to the establishment of supporting activities aiming at increasing the overall level of circularity among households (as an economic sector). This article is the fourth one in the publication series devoted to circular economy and sustainable development matters.

Keywords: circular economy; circular motives; statistical analysis; quality of life

Received: 26 March 2021

Accepted: 16 June 2021

Suggested citation

Szczygieł, E. (2021). Circular behaviours undertaken by Polish households – a preliminary analysis of research results. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego [Studies of the Industrial Geography Commission of the Polish Geographical Society]*, 35(4), 188–204. doi: <https://doi.org/10.24917/20801653.354.12>

INTRODUCTION

The present paper is the fourth one in the publication series devoted to circular economy and sustainable development matters. In this paper major attention will be focused on circular behaviours taken by the households. These behaviours are treated as part of a broader concept – pro-ecological behaviours. The concept of circular behaviours was described by the author in the previous publications (see i.e.: Szczygieł, 2020a,

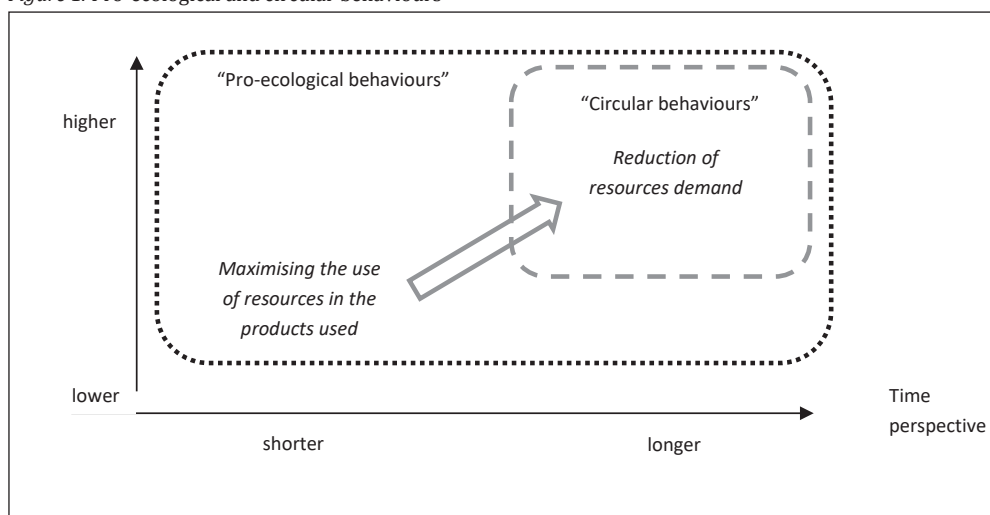
2020b). This concept is strictly related to the circular economy trend (or more precisely – economic system) which can be defined as *a closed loop economy that does not generate excessive waste and whereby any waste becomes a resource* (Geisendorf, Pietrulla, 2018). Although, for the first time the term *circular economy* was used by David Pearce and R. Kerry Turner in 1990 in their book entitled “Economics of Natural Resources and the Environment” (Pearce, Turner, 1990), the increasing popularity of this concept has been observed from 2015 (which is proved by the number of scientific articles or strategical documents relating to this subject). Circular economy can be treated not only as part of enterprises’ approach to the production process, but also as a broad set of different actions undertaken by different economic entities at all economic phases of using a product or service (or in fact – using the resources).

The author differentiates between the pro-ecological and circular behaviours taken by the household members. The first group contains a wide range of activities, and it could be stated that circular behaviours are an element of them (Korsunova, Horn, Vainio, 2021; Lakatos et al., 2016, 2018; Nainggolan et al., 2019; Sinclair et al., 2018). Pro-ecological behaviours include activities undertaken by household members in relation to their daily life, starting from the most popular waste segregation system (see e.g. Concari, Kok, Martens, 2020; Rousta, Bolton, Dahlén, 2016; Shevchenko, Laitala, Danko, 2019); through avoiding food waste (Shaw, Smith, Williams, 2018) and ending with sustainability consumption (see e.g. Carrete et al., 2012; Costa Pinto et al., 2019; Figueroa-García, García-Machado, Pérez-Bustamante Yábar, 2018; Fisher, Böhme, Geiger, 2017; Heeren et al., 2016; Lee et al., 2016; Lin, 2013; Mancini, Marchini, Simeone, 2017; Matharu, Jain, Kamboj, 2020; Zrałek, Burgiel, 2020).

The main difference factor between them is the perspective of using the resources or – in other words – the level of circularity (Figure 1).

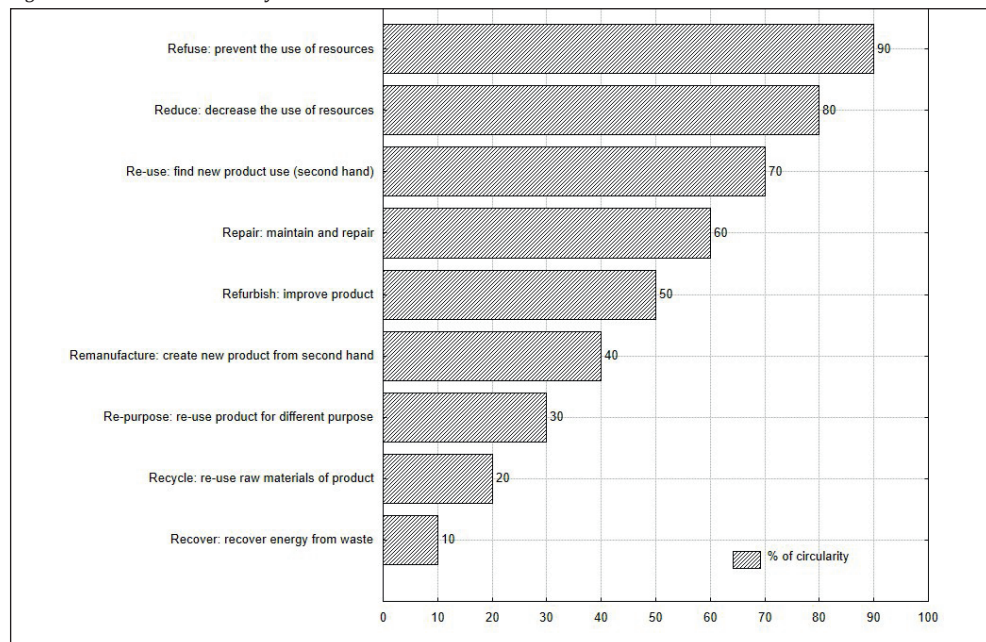
In circular behaviours, the main attention is placed on decreasing the need of resources by reducing the demand for products and shifting to meeting the need (sharing objects, using Internet of Things, etc.). Circular behaviours in households can therefore

Figure 1. Pro-ecological and circular behaviours



Source: author's own work

Figure 2. Levels of Circularity: 9R's



Source: Czikkely et al., 2018: 3

be defined as those, although related to pro-ecological behaviours, whose main goal is to ensure the maximum use of resources used to produce already existing things and – in the long run – to reduce the demand for them. It is not possible to divide these two categories into separate groups, because the lower level of circularity is connected with some pro-ecological behaviours. The level of circularity means the amount of new resource needed to meet the need (Figure 2).

The concept of circularity assumes the possibility of its gradeability or measurement. The most popular ones are related to using the abbreviation of *R* – activities (i.e. in 3R's approach: *Reduce*, *Reuse* and *Recycle* or in 9R's concept: *Refuse* (as *R0*), *Re – think*, *Reduce*, *Re – use*, *Repair*, *Refurbish*, *Remanufacture*, *Re – purpose*, *Recycle*, *Recover*) (Kirchner, Reike, Hekkerts, 2017; Manickam, Duraisamy, 2019). Such a classification is convenient to elaborate the proposition of circular activities conducted by various entities of the economy, i.e. entrepreneurs or households (single users). The last mentioned economic entity is the subject of the analysis presented within the paper.

METHOD OF RESEARCH

The main purpose of this study is to indicate the key features of the households that can influence undertaking circular behaviours by their members. As key features, the author understands the socio-economic characteristics of the households, i.e.: *Sex*, *Age group*, *Place of residence*, *Level of education*, *Labour market status*, *Household personal composition* and *Material status*. The main thesis assumed in the present article is the following: *the circular behaviours taken by the households are different due to the socio-economic characteristics of the households*.

On this basis, six hypotheses were accepted for testing:

- H_1 – The sex of the head of the household is the most important feature differentiating the undertaking of circular behaviours.
- H_2 – Women more often than men undertake circular behaviours.
- H_3 – With age, the frequency of undertaking circular behaviours increases.
- H_4 – Living in the countryside favours undertaking circular behaviour more frequently.
- H_5 – Higher level of education favours undertaking circular behaviour more frequently.
- H_6 – If the number of children in the household increases, circular behaviours are undertaken by its members more often.
- H_7 – If the household assesses higher its material status, circular behaviours are undertaken by its members more often.

To verify these hypotheses the χ^2 Test of Independence was used ($\alpha=0.05$, $p<\alpha$). The data used in the article came from the original research conducted by the author within the internal grant of Pedagogical University of Krakow (no. BN.610 – 64/PBU/2020) entitled: “Circular behaviours in households and the quality of life of their inhabitants”. The research was conducted in December 2020 on the territory of Małopolskie and Podkarpackie Voivodeships (N=400 households) (Figure 3).

The sample was selected in a way that is representative of the population structure in both voivodeships (245 respondents from Małopolskie and 155 from Podkarpackie; 208 women and 192 men; 149 respondents from villages and 251 from urban areas). The research was conducted by an outsourced research entity on the base of the author’s own methodology (using a survey questionnaire carried out by means of the CAWI technique). The main scope of the research project concerned the undertaking of circular behaviours by the households and the influence on their quality of life.

Figure 3. The territory covered by the research



Source: author's own work using Excel Maps

In the research, the respondents were asked to assess the following statements concerning their circular behaviours (Table 1). This proposition is based on the division of circular behaviours due to the level of circularity. Within the scope of the paper, it was decided to use the 9R's concept (Kirchner, Reike, Hekkerts, 2017). This concept allows for presenting the level of circularity of undertaken behaviours and distinguishing them. It is possible to assign behaviours with a higher degree of circularity and those, with a lower one. However, although this procedure could be convenient, it has some limitation. First of all, the daily life of each household is very different and it is impossible to propose the closing catalogue of possible behaviours. Secondly, some of them could be assigned to two (or more) categories, i.e.: "No. 11. I buy used furniture and household appliances, repair or renew them for use" could be treated as an example of "R5. Refurbish: improve product" and "R6. Repair: maintain and repair". The same situation could concern the statement "No. 9. I use used plastic packaging for other purposes", which could be assigned to "Re-purpose: re-use product for different purpose" and "Re-use: find new product use (second hand)". The proposition based on 9R's concept should be treated as a support to recognise the increasing level of circularity, not as a rigid division. Using 9R's concept in this article allows understanding the increasing impact of circularity in the analysed behaviours.

Table 1. The proposition of circular behaviours in households (research concept)

Level of circularity	Example of circular behaviours in households
R1	1. I sort garbage into wet and dry fraction 2. I sort garbage into glass, metal and plastic, paper, bio, mixed
R2	3. Before throwing things away, I remove the components that I think may be useful 4. I use the paper several times (e.g. printed on one side, I use it for scrapbooking) 5. I use foil packaging several times 6. I use a reusable bag when shopping 7. I use paper and recyclable packaging 8. When shopping, I choose recyclable products
R3	9. I use used plastic packaging for other purposes
R4	10. I collect parts of other products to be able to create the product I need
R5	11. I buy used furniture and household appliances, repair or renew them for use
R6	12. I repair broken small electronic and technical equipment (e.g. telephone, electric kettle, iron) 13. I repair large electronic and technical equipment (e.g. computer, TV, washing machine, fridge) 14. I repair shoes and clothes 15. I use the services for servicing the products I use 16. I take care of small electronic and technical equipment, thus extending its life
R7*	–
R8	17. I share with others clothes that I don't need 18. I give unnecessary food to the dining room or share it with my family and friends 19. I use used electronic and technical equipment (e.g. a second-hand telephone, a leased laptop) 20. I buy second-hand clothes 21. When choosing electronic and technical equipment, I am guided by its energy class 22. I use water sparingly 23. I do the laundry when I have enough to load the entire washing machine 24. I share the use of a passenger car with other people (e.g. family, friends) 25. I only fly long distances (e.g. over 6 hours of travel) 26. I prepare food myself at home and for work/school 27. I use public transport for journeys up to 30 km

R9	28. I turn off the light when I'm not in the room
	29. I disconnect devices from the contact when I do not use them (e.g. remove the phone charger after charging the phone)
	30. I do not use the standby function in electrical appliances
	31. I buy an adequate amount of food products in relation to the consumption capacity of my household
	32. When shopping, I only buy the products that I have on my list
	33. I use rechargeable batteries
	34. I dry the laundry in the open air
	35. I use solar panels or photovoltaic collectors at home
	36. I use renewable energy resources
	37. I ride my bike to work/school

R7* – during the research, the respondents were asked about using the plastic packaging for other purposes (R3).

Source: author's own work

CIRCULAR BEHAVIOURS UNDERTAKEN BY HOUSEHOLD MEMBERS IN POLAND

The evaluation scale contained 5 verbal statements referring to the frequency of undertaken behaviours: *Never*, *Rarely*, *Sometimes*, *Often*, *Always*. As the most frequent behaviours taken by the households were treated those whose periodicity was at least *Often* (finally, two assessments were taken into consideration: *Often* and *Always*). Table 2 presents the analysis result. The boundary condition was that a given behaviour was indicated by more than 100 households.

Table 2. Frequency of Circular behaviours – “Often” and “Always”

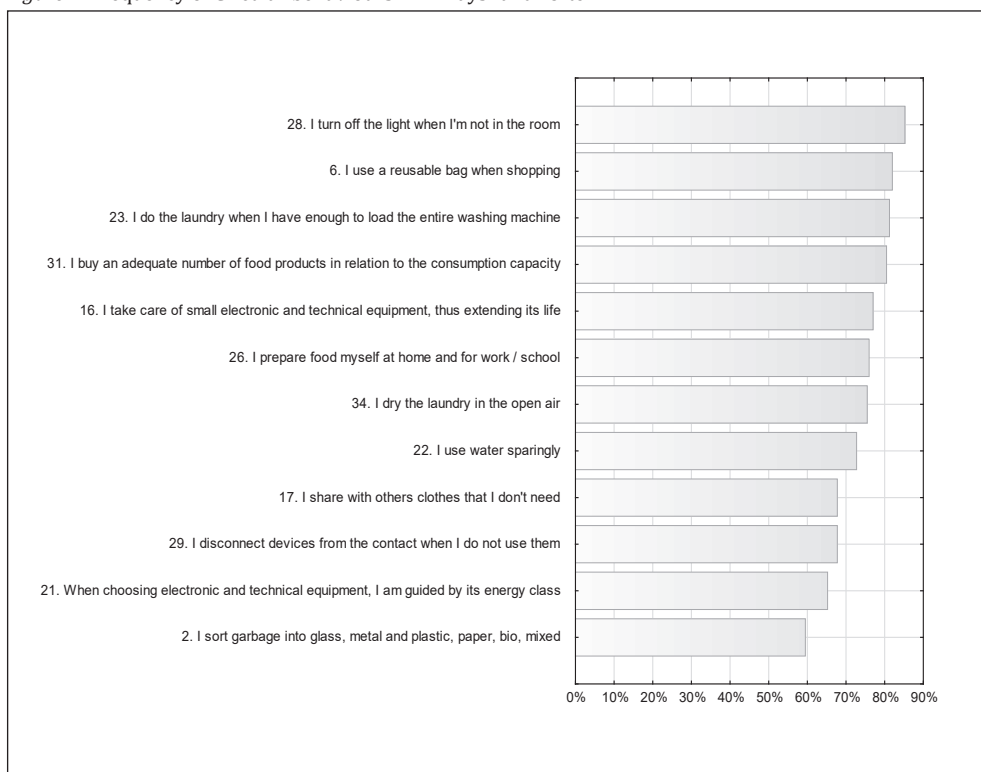
Circular behaviours	Often	Always
2. I sort garbage into glass, metal and plastic, paper, bio, mixed		238
4. I use the paper several times	147	
5. I use foil packaging several times	135	
6. I use a reusable bag when shopping	114	214
7. I use paper and recyclable packaging	163	
8. When shopping, I choose recyclable products	131	
12. I repair broken small electronic and technical equipment	130	
13. I repair large electronic and technical equipment	142	
14. I repair shoes and clothes	105	
15. I use the services for servicing the products I use	115	
16. I take care of small electronic and technical equipment, thus extending its life	151	157
17. I share with others clothes that I don't need	136	135
20. I buy second – hand clothes	117	
21. When choosing electronic and technical equipment, I am guided by its energy class	142	119
22. I use water sparingly	142	149
23. I do the laundry when I have enough to load the entire washing machine	120	205
26. I prepare food myself at home and for work/school	159	145
28. I turn off the light when I'm not in the room	126	215
29. I disconnect devices from the contact when I do not use them	114	157
30. I do not use the standby function in electrical appliances	114	

31. I buy an adequate number of food products in relation to the consumption capacity of my household	159	163
32. When shopping, I only buy the products that I have on my list	193	
33. I use rechargeable batteries	141	
34. I dry the laundry in the open air	154	148

Source: author's own work

Comparing these two groups allows one to notice that only one behaviour among the analysed belongs only to one group, the "Always" group (No. 2. *I sort garbage into glass, metal and plastic, paper, bio, mixed*; N=238). It could mean that the sorting behaviour of bigger products is relatively more popular and undertaken by the households as a normal behaviour. The remaining behaviours from the "Always" group belong also to the "Often" group. As a result, 12 of the most popular behaviours are undertaken by more than 60% of the analysed households (Figure 4).

Figure 4. Frequency of Circular behaviours – "Always" and "Often"



Source: author's own work

The frequency of undertaking circular behaviours by the household members may be satisfactory, but it is necessary to pay attention to the decision process (*how it is conducted?, who is responsible for it?*) and the factors that may differentiate them. The result of this analysis is presented in the next part of the article.

THE INFLUENCE OF SOCIO-ECONOMIC FACTORS ON UNDERTAKING CIRCULAR BEHAVIOURS

The analysis focuses on the differences between households based on their socio-economic features. The paper is an introduction presenting the possible profiles of households undertaking circular behaviours. The socio-economic factors taken into consideration in the analysis were the following:

- Sex [*Male; Female*]
- Age group [*18–29 years old; 30–39 years old; 40–49 years old; 50–59 years old; 60 years and more*]
- Place of residence [*Village; City up to 20k residents; City between 20k and 50k; City between 50k and 100k; City between 100k and 500k; City over 500k*]
- Education [*Elementary; Grammar school; Vocational; Secondary; During studies; Higher*]
- Labour market status [*A person during studies; Unemployed person; Working person; A person running a farm; A person running his/her own business; Retirees¹; Pensioners²*]
- Household personal composition [*Single person; Marriage/couple without children; Marriage/couple with 1 child; Marriage/couple with 2 children; Marriage/couple with 3 or more children; Single parent*]
- Material status [*Very bad, Bad, Average, Good, Very good*]

The difference between circular behaviours due to socio-economic characteristics is statistically significant for the following categories (Table 3).

Table 3. The result of statistically significant differences between circular behaviours and the socio-economic characteristics (Chi² test, $p < \alpha$)

Circular behaviours	p
Sex	
1. I sort garbage into a wet and dry fraction	0.02252
2. I sort garbage into glass, metal and plastic, paper, bio, mixed	0.04680
4. I use the paper several times (e.g. printed on one side, I use it for scrapbook)	0.00779
6. I use a reusable bag when shopping	0.00131
7. I use paper and recyclable packaging	0.00016
8. When shopping, I choose recyclable products	0.00161
14. I repair shoes and clothes	0.01322
16. I take care of small electronic and technical equipment, thus extending its life	0.03327
17. I share with others clothes that I don't need	0.00006
20. I buy second – hand clothes	0.01242
23. I do the laundry when I have enough to load the entire washing machine	0.00322
26. I prepare food myself at home and for work/school	0.00037
28. I turn off the light when I'm not in the room	0.00034
29. I disconnect devices from the contact when I do not use them (e.g. remove the phone charger after charging the phone)	0.02861
30. I do not use the standby function in electrical appliances	0.02086
34. I dry the laundry in the open air	0.00947

¹ Retirees – households whose exclusive or main (prevailing) source of income is retirement pension on the basis of insurance in social security funds, including: early retirement pays for transferred farm, disability types of benefits (for inability to work, training or granted to individual farmers), and family retirement.

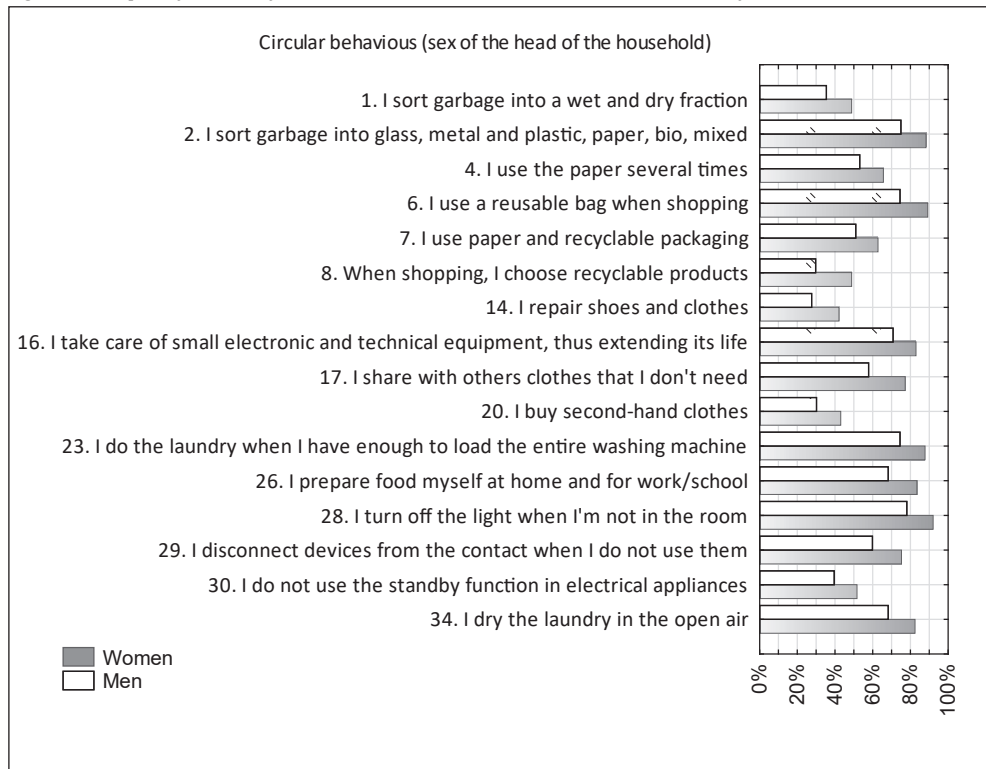
² Pensioners – households whose exclusive or main (prevailing) source of income is any type of pension, received by the insured persons (or their families) after working for the statutory number of years and after reaching a certain age.

Age group	
2. I sort garbage into glass, metal and plastic, paper, bio, mixed	0.02064
7. I use paper and recyclable packaging	0.02699
9. I use used plastic packaging for other purposes	0.01818
21. When choosing electronic and technical equipment, I am guided by its energy class	0.00688
23. I do the laundry when I have enough to load the entire washing machine	0.03047
26. I prepare food myself at home and for work/school	0.04891
27. I use public transport for journeys up to 30 km	0.01346
33. I use rechargeable batteries	0.03231
36. I use renewable energy resources	0.04723
Place of residence	
3. Before throwing things away, I remove the components that I think may be useful	0.02162
18. I give unnecessary food to the dining room or share it with my family and friends	0.01860
19. I use used electronic and technical equipment (e.g. a second – hand telephone, a leased laptop)	0.03953
25. I only fly long distances (e.g. over 6 hours of travel)	0.00681
27. I use public transport for journeys up to 30 km	0.02999
30. I do not use the standby function in electrical appliances	0.03488
36. I use renewable energy resources	0.00128
Education	
1. I sort garbage into a wet and dry fraction	0.02068
24. I share the use of a passenger car with other people (e.g. family, friends)	0.01562
26. I prepare food myself at home and for work/school	0.02471
27. I use public transport for journeys up to 30 km	0.00692
33. I use rechargeable batteries	0.01326
Labour market status	
32. When shopping, I only buy the products that I have on my list	0.01489
33. I use rechargeable batteries	0.04101
Household personal composition	
7. I use paper and recyclable packaging	0.04636
20. I buy second – hand clothes	0.03710
21. When choosing electronic and technical equipment, I am guided by its energy class	0.04852
36. I use renewable energy resources	0.04418
37. I ride my bike to work/school	0.02655
Material situation	
2. I sort garbage into glass, metal and plastic, paper, bio, mixed	0.00059
4. I use the paper several times (e.g. printed on one side, I use it for scrapbook)	0.02457
7. I use paper and recyclable packaging	0.04946
28. I turn off the light when I'm not in the room	0.04087
29. I disconnect devices from the contact when I do not use them (e.g. remove the phone charger after charging the phone)	0.01154
25. I only fly long distances (e.g. over 6 hours of travel)	0.00012
37. I ride my bike to work/school	0.02015

Source: author's own work

This summary allows to confirm the first hypothesis (H_1 – *The sex of the head of the household is the most important feature differentiating undertaking of circular behaviours*). Substantially, from 37 tested behaviours, 16 were taken up in different ways due to the decision of the household's head. Whereas, as women spend more time in domestic activities (GUS, 2013), it is assumed that women more often than men demonstrate circular behaviours (H_2 – *Women more often than men undertake circular behaviours*). Analysing the results, among women, the total frequency of taken behaviours which are the most wanted (*Always* and *Often*) are from 11 to 19 percent higher than in men's group (Figure 5).

Figure 5. Frequency of “Always” and “Often” of circular behaviours undertaken by women and men



Source: author's own work

Within the survey, the third hypothesis (H_3 – *With age, the frequency of undertaking circular behaviours increases*) could only be partially confirmed. Some of the circular behaviours taken up by the elder age groups (i.e. 50–59 years old or 60 years and more) are not as frequent as in other groups (assessment was conducted in a similar way for each feature, with responses for *Always* and *Often* summarised) (Table 4).

Table 4. Frequency of “Always” and “Often” of circular behaviours undertaken by the members of analysed age groups

	18–29 years old	30–39 years old	40–49 years old	50–59 years old	60 years and more
2. I sort garbage into glass, metal and plastic, paper, bio, mixed	76.7	86.8	70.8	86.4	86.0
7. I use paper and recyclable packaging	47.7	67.1	56.9	60.6	55.1
9. I use used plastic packaging for other purposes	31.4	28.9	29.2	34.8	26.2
21. When choosing electronic and technical equipment, I am guided by its energy class	53.5	69.7	73.8	72.7	61.7
23. I do the laundry when I have enough to load the entire washing machine	68.6	86.8	87.7	86.4	80.4

26. I prepare food myself at home and for work/school	62.8	81.6	76.9	84.8	76.6
27. I use public transport for journeys up to 30 km	40.7	36.8	26.2	43.9	43.9
33. I use rechargeable batteries	76.7	86.8	70.8	86.4	86.0
36. I use renewable energy resources	23.3	22.4	18.5	22.7	25.2

Source: author's own work

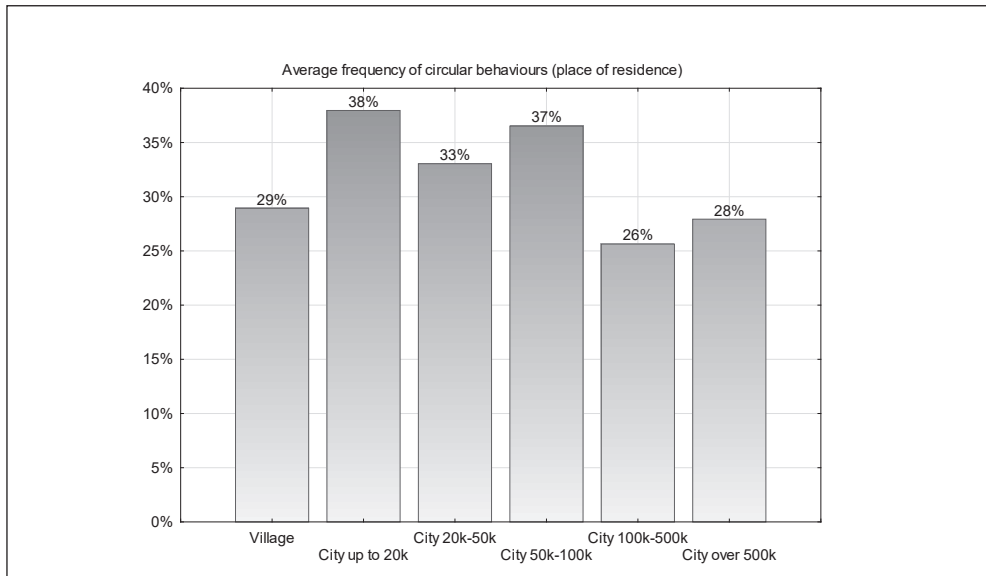
The frequency of the behaviours undertaken is not a simple linear model. It is observed that some behaviours that are not so complicated, e.g. No. 2. *I sort garbage into glass, metal and plastic, paper, bio, mixed* or No. 23. *I do the laundry when I have enough to load the entire washing machine* are related directly to their popularity over time. Before 1989, using a deposit for bottles was a standard procedure during the purchasing process; similarly, within the economy of scarcity, doing the laundry not so often was due to the lack of washing machines or appropriate detergents. The frequency of some behaviours could not be so often, due to the fact of necessary support of other people, i.e.: No. 21. *When choosing electronic and technical equipment, I am guided by its energy class* – the decision could be taken collectively by the members of the household; No. 7. *I use paper and recyclable packaging* – the daily purchase could be taken by other household members; No. 26. *I prepare food myself at home and for work/school* – meals could be prepared by other, younger household members. It is possible to say, that in the elder age groups the *saving motive* in taken behaviours can be observed and, as an effect, these groups are oriented on saving resources through saving personal finances. On the other hand, the in – depth analysis of this problem is needed due to the fact that in some research the assumed hypothesis is totally confirmed (Lakatos et al., 2018). However, in the cited study, the authors analysed sustainable behaviours between Generation X, Y and Z (therefore, the age groups were more diverse than in the present paper).

The fourth hypothesis (H_4) assumed that living in the countryside favours taking up circular behaviours. Within the research results this hypothesis was rejected (Figure 6).

Traditionally, there is a belief that village inhabitants have the possibility to take up circular behaviours more often than those who live in cities. It could be related to using worse clothes when working around the home or in a farm or the possibility of using excess food for feeding animals. Unfortunately, it was not approved within the research. The difference for the mentioned behaviours was not statistically significant (No. 7. *I sort garbage into a wet and dry fraction* – $p=0.72345$; No. 8. *I sort garbage into glass, metal and plastic, paper, bio, mixed* – $p=0.08230$; No. 9. *I share with other clothes that I don't need* – $p=0.73534$; No. 15. *I repair shoes and clothes* – $p=0.38055$). It is interesting, because the results from other research proved the existing connection between living in a countryside and the consciousness of nature and its products, respecting the seasonal food cycles, which could have a potential influence on taking up circular behaviours (Mancini, Marchini, Simeone, 2017).

The fifth hypothesis (H_5), assuming that higher level of education favours taking up circular behaviour more frequently, was only partially confirmed. There is no linear dependency between the level of education and taking up circular behaviours more frequently by the respondents (Table 5). However, results from other studies show that the level of education increases awareness and therefore the need to have “good behaviour” (Mancini, Marchini, Simeone, 2017). On the other hand only partial confirmation of this hypothesis could be explained by the detailed knowledge of topics. Overall

Figure 6. Average frequency of “Always” and “Often” of circular behaviours undertaken by inhabitants of villages and cities



Source: author's own work

education does not mean that the circular aspects are familiar. Other research confirms the dependence between undertaking sustainable consumption and taking courses, attending workshops or holding talks about environmental issues (Figuerola-García, García-Machado, Pérez-Bustamante Yábar, 2018).

Table 5. Frequency of “Always” and “Often” of circular behaviours undertaken by the members of the analysed educational groups

	Elementary	Grammar	Vocational	Secondary	During the studies	Higher
1. I sort garbage into a wet and dry fraction,	25.0	50.0	56.8	42.9	25.0	41.8
24. I share the use of a passenger car with other people (e.g. family, friends)	25.0	50.0	21.6	41.0	65.6	39.4
26. I prepare food myself at home and for work/school	50.0	50.0	70.3	76.9	62.5	80.6
27. I use public transport for journeys up to 30 km	75.0	16.7	32.4	38.5	59.4	37.0
33. I use rechargeable batteries	25.0	33.3	43.2	59.0	40.6	44.2

Source: author's own work

Some circular behaviours could be taken more often by the respondents with a lower level of education due to their material status or personal situation (e.g. No. 33. *I use public transport for journeys up to 30 km*), or place of living (e.g. No. 1. *I sort garbage into a wet and dry fraction*). In the present research, the respondents with lower levels

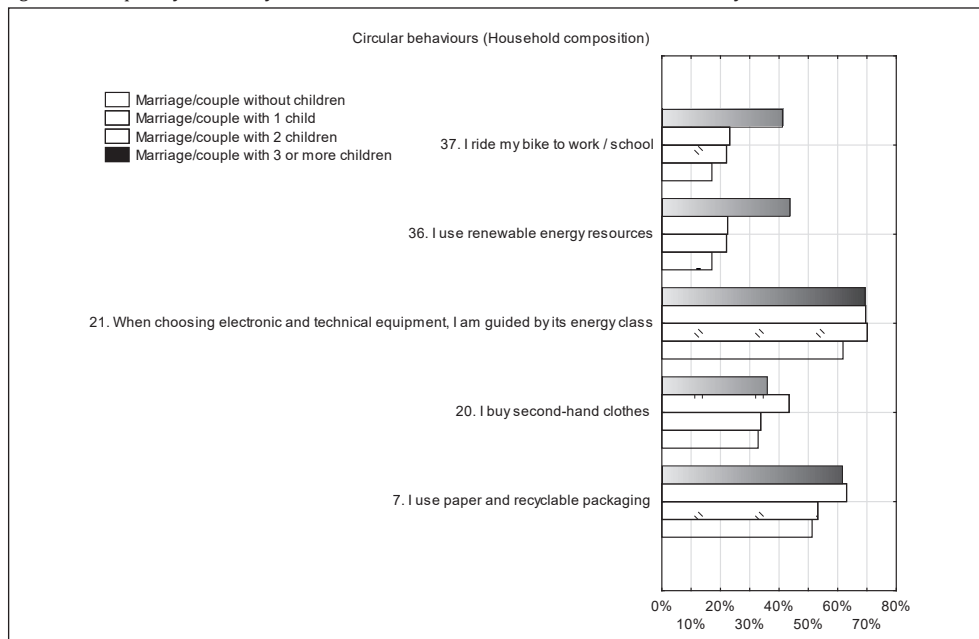
of education (*Elementary, Grammar or Vocational*) lived generally in villages. Only for behaviour No. 26 *I prepare food myself at home and for work/school*, it was observed that a higher level of education was related with the higher result.

The number of children in the households could have a positive effect on the frequency of taking up circular behaviours (H_6) (Figure 7). It is observed, that in households with *two or three or more children* circular behaviours are taken more often than in the households with *one or no children*. The explanation of this situation could be the material situation of the households. If the number of children increases, increases the necessity of expenditure without other sources of income. Households try to save money through e.g. riding a bike instead of using a car or through buying second – hand clothes. Using renewable resources, which is most popular among families with *three or more children*, could result from living in their own house, where the installation of photovoltaic collectors is an option.

According to the seventh hypothesis (H_7 – *If the household assess higher its material status, circular behaviours are undertaken by its members more often*), this dependency is observed in the overwhelming majority of behaviours (Figure 8). More wealthy households demonstrate circular behaviours more often. It could be explained by the hierarchy of importance of certain values for the households. It seems, that for the poorest households the main value could be guaranteeing access to a satisfactory level of financial resources (the ecological motive of conducting behaviours could be treated as less important). On the contrary, households with sufficient income, could devote their attention on environmental aspects.

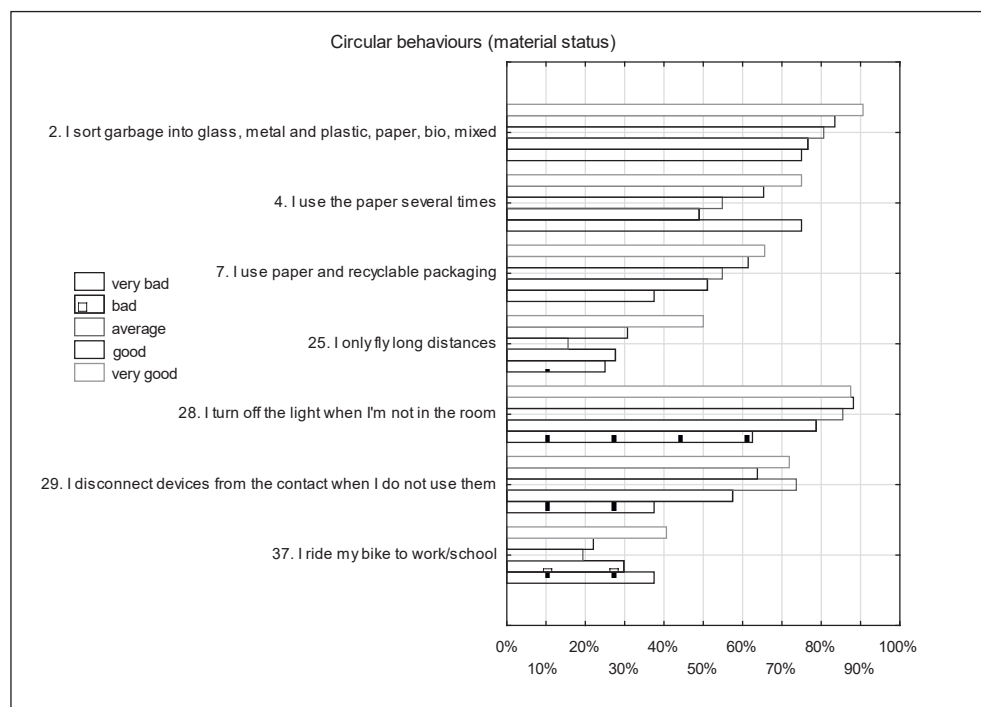
It is necessary to differentiate between behaviours conducted due to the *ecological motive* and those taken due to the *saving motive*. This can be justified by the labour

Figure 7. Frequency of “Always” and “Often” of circular behaviours undertaken by households with children



Source: author's own work

Figure 8. Frequency of “Always” and “Often” of circular behaviours undertaken by households due to the material status



Source: author's own work

market status, as analysis results have shown. Within that analysis, only two behaviours were different due to the labour market status: No. 32. *When shopping, I only buy the products that I have on my list* and No. 33. *I use rechargeable batteries*. The first one proves the correctness of the explanation, that households at a worse labour position try to save money and, occasionally, undertake circular behaviour. People running farms most often only buy products from the list (75%), similarly – unemployed persons (69%). Only 57% of the households of people running their own business do the purchase with the list (these households are the richest, so they do not have to limit the expenses). It is worth noting that in this case, the material status is not only a causal factor, but the behaviours undertaken are indicative of it. The results of the study by Brooks & Wilson (2015) confirmed this relationship, but the authors indicated the need to examine the motives of specific behaviours.

CONCLUSION – THE LEITMOTIF OF CIRCULAR BEHAVIOURS

The present preliminary analysis allows to state that households take different behaviours due to their socio-economic features. All those which were examined within the analysis differ in various ways. The author is aware that due to the fact that only two voivodeships of South-Eastern Poland were included in the study, the representativeness of the research results may be partially limited. Nevertheless, considering that the sample selection procedures were followed, the presented research results may be

a significant contribution to understanding the analysed issues. The most important seems to be the sex of the head of the household. It is related to the *decision centre in the household* and probably, with the role of that person in the structure of the household. To indicate the detailed factors influencing the undertaking of circular behaviours due to the respondent's sex, an analysis of the position of that person in the household, their main values and real activities during daily life is needed. Similarly, the age of the respondent is related not only to the position in the household hierarchy but also to the real possibility of conducting chosen activities (purchasing, preparing the meals, travel, etc.) and habits (past experiences). Living in different places (villages, cities) influences undertaking different behaviours. It seems that the key factor could be also be related also to consciousness and access to the infrastructure (public transport, garbage disposal infrastructure, Selective Municipal Waste Collection Points, garbage incinerator, etc.). Referring to the educational level, the ecological consciousness rather than formal graduation mostly prevails. This being said, nothing stands in the way for the success of information campaigns among various recipients, when the provided message is tailored to their needs. Moreover, the number of people in the households could be related to the household structure, as confirmed within the analysis. The role of each member (i.e. breadwinner, dependent) could justify each undertaken behaviour. Then, the material status is a factor which could be related directly to some attitudes of household members. Due to the research results, it can be stated that the differences between households could concern both socio-economic factors and the intention of undertaken behaviours. The second feature allows to propose two potential circular profiles of households. It should be noted here that the *circular profiles* is a kind of mental shortcut, enabling to underline the intensity of the circular behaviours undertaken by the households. Intended by the author, they should allow for different support activities (approaches, strategies, tools, etc.) dedicated to each profile and aiming at increasing the overall circularity in households. In simple terms, the solution should start from the essential motives for undertaking circular behaviours. The first one is based on the *saving motive*, when households undertake circular behaviours due to saving resources, especially financial ones. Resulting from this, the households reduce the consumption, saving financial assets. When saving resources, households join the mainstream of environmental behaviours. This type of attitude is older and it took shape in situations of scarcity. The second essential motive is the *ecological motive*, and the reasons for it are strictly related with the pro-ecological attitudes of households members.

Based on the research results, it is possible to define which proposed behaviours could be related with each motive and to describe the socio-economic features influenced by them. The author realises that the detailed description of the household profiles should be preceded by appropriate analysis, and due to the limitation of the present article, the result of the full analysis will subsequently be presented. Currently, in the presentation of circular profiles, it is necessary to describe the main features differentiating behaviours: *material status of the household, available income and tangible benefits from undertaking circular behaviours*. The last feature to mention is the set of benefits observed by the households (both economic and social) and related with the real confirmation of accepted attitudes related to being circular by the household members.

References

- Brooks, J.S., Wilson, C. (2015). The influence of contextual cues on the perceived status of consumption – reducing behavior. *Ecological Economics*, 117, 108–117. doi: 10.1016/j.ecolecon.2015.06.015
- Carrete, L., Castaño, R., Felix, R., Centeno, E., González, E. (2012). Green consumer behavior in an emerging economy: confusion, credibility, and compatibility. *Journal of Consumer Marketing*, 29(7), 470–481. doi:10.1108/07363761211274983
- Concari, A., Kok, G., Martens, P. (2020). A Systematic Literature Review of Concepts and Factors Related to Pro-Environmental Consumer Behaviour in Relation to Waste Management Through an Interdisciplinary Approach. *Sustainability*, 12(11), 4452. doi: 10.3390/su12114452
- Costa Pinto, D., Maurer Herter, M., Rossi, P., Meucci Nique, W., Borges, A. (2019). Recycling cooperation and buying status: Effects of pure and competitive altruism on sustainable behaviors. *European Journal of Marketing*, 53(5), 944–971. doi: 10.1108/EJM-09-017-0557
- Czikkely, M., Oláh, J., Lakner, Z., Fogarassy, C., Popp, J. (2018). Waste water treatment with adsorptions by mushroom compost: The circular economic valuation concept for material cycles. *International Journal of Engineering Business Management*, 10, 1–12. doi: 10.1177/1847979018809863
- Figueroa-García, E.C., García-Machado, J.J., Pérez-Bustamante Yábar, D.C. (2018). Modeling the Social Factors That Determine Sustainable Consumption Behavior in the Community of Madrid. *Sustainability*, 10(8), 2811. doi: 10.3390/su10082811
- Fischer, D., Böhme, T., Geiger, S.M. (2017). Measuring young consumers' sustainable consumption behavior. Development and validation of the YCSB scale. *Young Consumers*, 18(3), 312–326. doi: 10.1108/YC-03-2017-00671
- Geisendorf, S., Pietrulla, F. (2018). The circular economy and circular economic concepts – a literature analysis and redefinition. *Thunderbird International Business Review*, 60(5), 771–782. doi: 10.1002/tie.21924
- GUS. (2013). *Budżet czasu ludności [Time use survey]*. Warszawa: Główny Urząd Statystyczny [Statistics Poland].
- Heeren, A.J., Singh, A.S., Zwickle, A., Koontz, T.M., Slagle, K.M., McCreery, A.C. (2016). Is sustainability knowledge half the battle? An examination of sustainability knowledge, attitudes, norms, and efficacy to understand sustainable behaviours. *International Journal of Sustainability in Higher Education*, 17(5), 613–632. doi: 10.1108/IJSHE-02-2015-0014
- Kirchherr, J., Reike, D., Hekkerts, M. (2017). Conceptualizing the circular economy. An analysis of 114 definitions. *Resources, Conservation & Recycling*, 127, 221–232. doi: 10.1016/j.resconrec.2017.09.005
- Korsunova, A., Horn, S., Vainio, A. (2021). Understanding circular economy in everyday life. Perceptions of young adults in the Finnish context. *Sustainable Production and Consumption*, 26, 759–769. doi: 10.1016/j.spc.2020.12.038
- Lakatos, E.S., Dan, V., Cioca, L.I., Bacali, L., Ciobanu, A.M. (2016). How Supportive Are Romanian Consumers of the Circular Economy Concept. A Survey. *Sustainability*, 8(8), 789. doi: 10.3390/su8080789
- Lakatos, E.S., Cioca, L.I., Dan, V., Ciomos, A.O., Crisan, O.A., Barsan, G. (2018). Studies and Investigation about the Attitude towards Sustainable Production, Consumption and Waste Generation in Line with Circular Economy in Romania. *Sustainability*, 10(3), 865. doi: 10.3390/su10030865
- Lee, D.J., Bahl, A., Black, G.S., Duber – Smith, D.C., Vowles, N.S. (2016). Sustainable and non – sustainable consumer behavior in young adults. *Young Consumers*, 17(1), 78–93. doi: 10.1108/YC-08-2015-00548
- Lin, S.P. (2013). The gap between global issues and personal behaviors. Pro-environmental behaviors of citizens toward climate change in Kaohsiung, Taiwan. *Mitigation and Adaptation Strategies for Global Change*, 18, 773–783. doi: 10.1007/s11027-012-9387-1
- Mancini, P., Marchini, A., Simeone, M. (2017). Which are the sustainable attributes affecting the real consumption behaviour? Consumer understanding and choices. *British Food Journal*, 119(8), 1839–1853. doi: 10.1108/BFJ-11-2016-0574

- Manickam, P., Duraisamy, G. (2019). 3Rs and circular economy. In: S.S. Muthu (ed.), *Circular economy in textiles and apparel. Processing, manufacturing, and design*. Duxford, United Kingdom; Cambridge, MA: Woodhead Publishing, 77–93. doi: 10.1016/B978-0-08-102630-4.00004-2
- Matharu, M., Jain, R., Kamboj, S. (2020). Understanding the impact of lifestyle on sustainable consumption behavior. A sharing economy perspective. *Management of Environmental Quality*, 32(1), 20–40. doi: 10.1108/MEQ-02-2020-0036
- Nainggolan, D., Pedersen, A.B., Smed, S., Zemo, K.H., Hasler, B., Termansen, M. (2019). Consumers in a circular economy. Economic analysis of household waste sorting behaviour. *Ecological Economics*, 166, 106402. doi: 10.1016/j.ecolecon.2019.106402
- Pearce, D., Turner, R.K. (1990). *Economics of Natural Resources and the Environment*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Rousta, K., Bolton, K., Dahlén, L. (2016). A Procedure to Transform Recycling Behavior for Source Separation of Household Waste. *Recycling*, 1, 147–165. doi: 10.3390/recycling1010147
- Sinclair, M., Sheldrick, L., Moreno, M., Dewberry, E. (2018). Consumer Intervention Mapping – A Tool for Designing Future Product Strategies within Circular Product Service Systems. *Sustainability*, 10, 2088. doi: 10.3390/su10062088
- Shaw, P.J., Smith, M.M., Williams, I.D. (2018). On the Prevention of Avoidable Food Waste from Domestic Households. *Recycling*, 3, 24. doi: 10.3390/recycling3020024
- Shevchenko, T., Laitala, K., Danko, Y. (2019). Understanding Consumer E-Waste Recycling Behavior. Introducing a New Economic Incentive to Increase the Collection Rates, *Sustainability*, 11(9), 2656. doi: 10.3390/su11092656
- Szczygieł, E. (2020a). Problem pomiaru cyrkularności w gospodarstwach domowych w kontekście podnoszenia jakości ich życia [The problem of circularity measurement in households in the context of improving their quality of life]. *Rocznik Administracji Publicznej [Public Administration Yearbook]*, 6, 237–253. doi: 10.4467/24497800RAP.20.013.12907
- Szczygieł, E. (2020b). Circular Economy as an Answer to the Challenge of Improving the Quality of Life. *Hradec Economic Days. The International Conference*, 10, 770–781. doi: 10.36689/uhk/hed/2020-01-087
- Zrałek, J., Burgiel, A. (2020). Prospects for a Sustainable Future. Mapping Sustainable Behaviors According to Consumer Perceptions. *Review of Business. Interdisciplinary Journal on Risk and Society*, 40(1), 35–50.

Elżbieta Szczygieł, PhD, assistant professor in the Pedagogical University of Krakow, Institute of Law and Economics, Department of Entrepreneurship and Social Innovations. Her research focuses on the quality of life with special attention on the responsible factors for the socio-economic development of households, as well as the implementation of circular economy concept into their everyday life and its impact on increasing the standard of living. Moreover, her research interests include sustainable development and regional development analysed using statistical methods. She has been involved in many research projects in the fields mentioned. She is a practitioner – worked for state and local authorities, in business and third sector. The author of books and articles on economics and management.

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-8804-1071>

Address:

Pedagogical University of Krakow
Institute of Law and Economics
Department of Entrepreneurship and Social Innovations
ul. Podchorążych 2
30–084 Kraków, Polska
e-mail: elzbieta.szczygiel@up.krakow.pl

JAN HAUKE

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

EMILIA BOGACKA

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

ANNA TOBOLSKA

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

JUSTYNA WELTROWSKA

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

Studenci wielkopolskich uczelni publicznych i niepublicznych wobec wyzwań kształcenia zdalnego podczas pandemii COVID-19

Students of public and private universities in Wielkopolska region (Poland) facing the challenges of remote education during the COVID-19 pandemic

Streszczenie: Celem przedstawianego opracowania jest analiza zróżnicowania postaw społecznych studentów w czasie pandemii wobec zmian funkcjonowania uczelni oraz sposobów prowadzenia zajęć dydaktycznych. W połowie marca 2020 roku, po zawieszeniu zajęć na uczelniach, społeczność akademicka stanęła przed dylematem wyboru nowych możliwości kontynuowania kształcenia i wyboru najbardziej odpowiednich jego form. Pomimo udostępnienia przez uczelnie platform e-learningowych można było zaobserwować zróżnicowany stopień ich wykorzystania, zarówno przez studentów, jak i nauczycieli akademickich. W przypadku studentów duża ich część dość szybko zaakceptowała nowe formy zdalnej realizacji zajęć dydaktycznych, ale też część z nich z różnych względów nie podjęła aktywności w tym zakresie. Głównie ujawniły się problemy związane z możliwościami technicznymi i organizacyjnymi korzystania z nowych narzędzi cyfrowych. W związku z nową sytuacją ważne z punktu widzenia podstawowych celów szkolnictwa wyższego staje się rozpoznanie zróżnicowania postaw studentów wobec nowych warunków studiowania, a w szczególności: ustalenie zakresu wiedzy studentów na temat nowych narzędzi dydaktycznych, ustalenie podstawowych barier uniemożliwiających studentom podjęcie zajęć dydaktycznych w nowych formach e-learningowych, poznanie oceny studentów oferowanych i zastosowanych form nauczania zdalnego oraz organizacji i sposobów realizacji zajęć zdalnych. W opracowaniu podjęto próbę odpowiedzi na postawione pytania badawcze w oparciu o badania ankietowe, przeprowadzone w pierwszym kwartale 2021 roku, na próbie ponad 3 tys. studentów z uczelni zlokalizowanych w województwie wielkopolskim.

Abstract: The aim of the presented study is to analyse the diversity of social attitudes of students during the pandemic towards changes in the functioning of universities and teaching methods. In mid-March 2020, after the suspension of classes at universities, the academic community faced the dilemma of choosing new options for continuing education and choosing the most appropriate forms. Despite the availability of e-learning platforms by universities, it was possible to observe a varied degree of their use, both by students and academic teachers. In the case of students, a large part quite quickly accepted new forms of remote teaching, but also some of them, for various reasons, did not undertake any activity in this area. The main problems that emerged were related to the technical and organisational possibilities of using the new tools for continuing

education. Due to the new situation, it becomes important from the point of view of the basic goals of higher education to recognise the diversity of students' attitudes towards new study conditions, in particular: determining the scope of students' knowledge about new didactic tools, establishing basic barriers preventing students from taking up classes in new forms of e-learning, learning about the students' assessment of the offered and used forms of distance learning, learning about the students' assessment of the organisation and ways of implementing remote classes. The study attempts to answer the research questions based on the survey conducted in the first quarter of 2021, on a sample of over 3,000 students from universities located in the Wielkopolska region in Poland.

Słowa kluczowe: nauczanie zdalne; pandemia COVID-19; postawy studentów; uczelnie publiczne i niepubliczne, województwo wielkopolskie

Keywords: COVID-19 pandemic; distance learning; public and private universities; student attitudes; Wielkopolska region

Otrzymano: 3 listopada 2021

Received: 3 November 2021

Zaakceptowano: 30 listopada 2021

Accepted: 30 November 2021

Sugerowana cytacja:

Hauke, J., Bogacka, E., Tobolska, A., Weltrowska, J. (2021). Studenci wielkopolskich uczelni publicznych i niepublicznych wobec wyzwań kształcenia zdalnego podczas pandemii COVID-19. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, 35(4), 205–226. doi: <https://doi.org/10.24917/20801653.354.13>

WSTĘP

Pandemia COVID-19 w różnym stopniu wpłynęła na codzienne życie wszystkich ludzi, a jedną ze sfer silnie dotkniętych skutkami zaistniałej sytuacji jest edukacja. W wyniku wprowadzonych obostrzeń w kontaktach społecznych doszło do nieoczekiwanych zmian w funkcjonowaniu placówek edukacyjnych, przede wszystkim na skutek przeniesienia większości zajęć poza mury szkół i uczelni oraz przejścia na formy e-learningowe. 12 marca 2020 roku, a więc dwa tygodnie po rozpoczęciu semestru letniego roku akademickiego 2019/2020, Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego ogłosiło zawieszenie zajęć dydaktycznych na uczelniach wyższych do 25 marca. Decyzja była podyktowana koniecznością zapobiegania rozprzestrzenianiu się choroby wywołanej koronawirusem SARS-CoV-2. W kolejnych tygodniach pojawiały się rozporządzenia przedłużające okres zawieszenia zajęć stacjonarnych i dopiero w maju zezwolono na prowadzenie części zajęć stacjonarnie. W tym okresie rektorzy poszczególnych uczelni wydawali szczegółowe zarządzenia dotyczące modyfikacji procesu kształcenia w różnych aspektach – od sposobu prowadzenia zajęć zdalnych, poprzez przeprowadzanie zaliczeń i egzaminów, w tym także egzaminów dyplomowych, włącznie z przedłużeniem trwania sesji egzaminacyjnych, bądź opóźnieniem rozpoczęcia nowego roku akademickiego, po sposoby kontaktu z dziekanatami i administracją uczelni. Tak więc pandemia COVID-19 przemodelowała funkcjonowanie oraz organizację prawie wszystkich instytucji związanych z kształceniem i szkolnictwem wyższym, tym samym rzutując na codzienne życie większości studentów i ich rodzin.

CEL I ZAKRES PRACY. UZASADNIENIE WYBORU

Głównym celem artykułu jest analiza zróżnicowania postaw społecznych studentów w czasie pandemii wobec zmian funkcjonowania uczelni oraz sposobów nauczania.

W połowie marca 2020 roku, po zawieszeniu zajęć na uczelniach, społeczność akademicka stanęła przed dylematem wyboru nowych możliwości kontynuowania kształcenia i wyboru najbardziej odpowiednich jego form. Pomimo udostępnienia przez uczelnie platform e-learningowych można było zaobserwować zróżnicowany stopień ich wykorzystania, zarówno przez studentów, jak i nauczycieli akademickich. W przypadku studentów duża część dość szybko zaakceptowała nowe formy zdalnej realizacji zajęć dydaktycznych, ale też część z nich z różnych względów nie podjęła aktywności w tym zakresie. Głównie ujawniły się problemy związane z możliwościami technicznymi i organizacyjnymi korzystania z nowych narzędzi cyfrowych. W związku z zaistniałą sytuacją ważne z punktu widzenia podstawowych celów szkolnictwa wyższego stało się rozpoznanie zróżnicowania postaw studentów wobec nowych warunków studiowania, a w szczególności:

- ustalenie zakresu wiedzy studentów na temat nowych narzędzi cyfrowych tj. platform e-learningowych, oferowanych przez uczelnie do realizacji zajęć dydaktycznych,
- ustalenie podstawowych barier uniemożliwiających studentom podjęcie zajęć dydaktycznych w nowych formach e-learningowych, w tym szczególnie barier technicznych,
- poznanie oceny studentów oferowanych i zastosowanych form nauczania zdalnego,
- poznanie oceny studentów dotyczącej organizacji i sposobów realizacji zajęć zdalnych,
- ustalenie potrzeb studentów w zakresie organizacji dydaktyki w nowych formach zdalnych i preferowanych przez nich sposobach prowadzenia zajęć.

Zakres przestrzenny prowadzonych badań, ze względu na możliwości organizacyjno-techniczne, został ograniczony do próby reprezentacyjnej studentów z uczelni zlokalizowanych w województwie wielkopolskim. Wybór podyktowany był przede wszystkim względami pragmatycznymi, tj. pochodzeniem zespołu autorów ze środowiska naukowego największej uczelni w województwie wielkopolskim jaką jest Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu. Ze względu na reprezentowaną dyscyplinę naukową i specyfikę badań geograficznych, podjęte zagadnienia badawcze zostały opracowane w perspektywie regionalnej, tj. dotyczą wybranego regionu, z uwzględnieniem różnic w postawach głównych interesariuszy usług edukacyjnych na poziomie szkolnictwa wyższego, tj. studentów zarówno uczelni publicznych, jak i niepublicznych. Mając na względzie skalę zagrożeń wynikających z epidemii COVID-19 oraz jej wielowymiarowych konsekwencji, autorzy chcieli aktywnie włączyć się w ramach działalności naukowej w empiryczne i wyjaśniające rozpoznanie wybranych aspektów zachodzących zmian, zgodnie z oczekiwaniami społecznymi wobec nauki zaangażowanej w rozwiązywanie realnych problemów regionu i kraju. Artykuł zawiera częściowe wyniki badań przeprowadzonych w ramach szerszego projektu zatytułowanego „Zróżnicowanie postaw społecznych w sferze usług edukacyjnych w czasie pandemii”, finansowanego w ramach konkursu ogłoszonego przez Rektora Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu pt. „Badania nad COVID-19”, rozstrzygniętego we wrześniu 2020 roku.

Zakres czasowy przeprowadzonych badań obejmuje semestr letni roku akademickiego 2019/2020 i semestr zimowy roku akademickiego 2020/2021, a zatem dwa najważniejsze semestry z punktu widzenia wprowadzanych zmian w systemie edukacji, wywołanych sytuacją kryzysową na skutek pandemii COVID-19.

METODY BADAŃ I MATERIAŁY ŹRÓDŁOWE

Podstawową metodą wykorzystaną w pracy jest metoda ankiety. Badanie ankietowe przeprowadzono wśród studentów szkół wyższych województwa wielkopolskiego – a zatem dotyczy to populacji prawie 115 tys. studentów, którzy związani byli z 31 uczelniami zlokalizowanymi w województwie wielkopolskim, w tym 13 publicznymi. Przed przystąpieniem do właściwego ankietowania wykonano badania pilotażowe z 46 studentami, co pozwoliło na ustalenie ostatecznego kształtu kwestionariusza ankiety. Na początkowym etapie, na podstawie danych dotyczących liczby studentów, ustalono minimalną wielkość próby przy założeniu 99% poziomu istotności i 5% marginesu błędu, z wykorzystaniem kalkulatora do obliczania wielkości próby (<https://www.surveymonkey.com/mp/sample-size-calculator/>). W oparciu o dane GUS ustalono wielkość populacji studentów w województwie wielkopolskim wg stanu w 2019 roku, która wynosiła 114 856, natomiast oszacowana minimalna wielkość próby wyniosła 662.

Prośby o wypełnienie ankiet skierowano do studentów za pośrednictwem władz rektorskich wszystkich uczelni wyższych. Badanie studentów przeprowadzono za pomocą formularzy Google, w terminie 12.01.2021–30.03.2021 i uzyskano 3398 odpowiedzi. Respondenci byli studentami 12 uczelni publicznych¹ i 3 niepublicznych². Biorąc pod uwagę strukturę płci, to wśród ankietowanych 73,8% stanowiły kobiety, a 26,2% mężczyźni. Zdecydowana większość respondentów studiowała na uczelniach publicznych – 91,7%.

SYTUACJA PROBLEMOWA JAKO WYZNACZNIK POSTĘPOWANIA BADAWCZEGO W ŚWIEŹLE WYBRANYCH KONCEPCJI GEOGRAFII SPOŁECZNO-EKONOMICZNEJ ORAZ W ŚWIEŹLE PUBLIKACJI TEMATYCZNYCH

Koncepcją organizującą postępowanie badawcze było nawiązanie do kilku nurtów rozwijanych w polu badawczym dyscypliny geografii społeczno-ekonomicznej, związanych z tzw. geografiami edukacji oraz badaniami geografii behawioralnej. W pierwszym z tych nurtów tj. w ramach geografii edukacji zakres podejmowanych badań dotyczy zagadnień związanych z przestrzenną organizacją szkolnictwa, a także hierarchii ośrodków akademickich oraz zasięgów przestrzennych ich oddziaływania, zazwyczaj w skali regionalnej bądź subregionalnej. Przykładem tego typu prac badawczych są prace Chojnickiego i Czyż (1992, 1997, 2000), a także Bajerskiego (2009, 2011, 2012a, 2012b, 2016), czy też współautorska Bajerskiego i Wawdysz (2014) o wpływie członkostwa w Unii Europejskiej na umiędzynarodowienie nauki i szkolnictwa wyższego w Poznaniu. Zagadnienia dotyczące szkolnictwa wyższego w ujęciu

¹ Akademia Kaliska im. Prezydenta Stanisława Wojciechowskiego, Akademia Muzyczna im. Ignacego Paderewskiego w Poznaniu, Akademia Wychowania Fizycznego im. Eugeniusza Piaseckiego w Poznaniu, Państwowa Uczelnia Stanisława Staszica w Pile, PWSZ w Koninie, PWSZ w Lesznie, Politechnika Poznańska, Uniwersytet Artystyczny im. Magdaleny Abakanowicz w Poznaniu, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu, Uniwersytet Medyczny im. Karola Marcinkowskiego w Poznaniu, Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu.

² GSW Milenium w Gnieźnie, Wyższa Szkoła Bezpieczeństwa w Poznaniu, Wyższa Szkoła Edukacji i Terapii im. Kazimiery Milanowskiej w Poznaniu.

geograficznym podejmowała także Nowosielska (2002), która zajmowała się problematyką rozwoju szkół wyższych w latach 90. XX wieku w miastach różnej wielkości. Z kolei drugi nurt, w który wpisuje się koncepcja podjętego tematu badawczego, to kierunek behawioralny, rozwijany w badaniach geografów społeczno-ekonomicznych od początku lat 60. XX wieku, szczególnie w geografii anglosaskiej (Domański, Libura, 1986). Ta orientacja badawcza wiąże się m.in. z analizą postaw społecznych wobec różnych zjawisk występujących w przestrzeni lokalnej czy regionalnej. W polskiej geografii nurt behawioralny w zakresie badań postaw społecznych prezentowany był m.in. w pracach Jagielskiego (1977), Kortusa (1981) i Taylora (1980), a także w pracach Misztala (1978) i Jałowieckiego (1980), a w latach 80. XX wieku ukazały się opracowania Domańskiego (1983, 1985, 1989a, 1989b, 1990) oraz Domańskiego i Prawelskiej-Skrzypek (1986), które dotyczyły szczegółowej analizy postaw społeczności miejskich wobec uprzemysłowienia. Z kolei w pracach Tobolskiej (1997, 2004, 2017) poruszono zagadnienia postaw pracowników przedsiębiorstw przemysłowych oraz społeczności lokalnych wobec inwestycji wielkich koncernów międzynarodowych. Jednym z ważnych ustaleń badawczych wynikających z prac geografów jest to, że postawy ludzi nie są niezależne od miejsca (regionu, miejscowości), w którym mieszkają – stąd też analizy behawioralne prowadzone przez geografów koncentrują się przede wszystkim na wykrywaniu prawidłowości w przestrzennym zróżnicowaniu postaw i preferencji. Warto więc podkreślić, że chociaż analiza postaw należy do pola badawczego głównie nauk socjologicznych i psychologii, to jednak są to zazwyczaj analizy o charakterze aprzestrzennym, w odróżnieniu od badań geografów społeczno-ekonomicznych. Postawy można zdefiniować jako wyraz poznawczo-emocjonalnego stanu człowieka, związanego z określoną tendencją do działania (Balawejder, Popiołek, 1992; Kocowski, 1982) i jednocześnie odzwierciedlenie wiedzy o przedmiocie postawy, jego oceny i zachowania wobec niego. W oparciu o przedstawioną koncepcję postaw społecznych i jej zastosowanie w dotychczasowych badaniach geograficznych, również w niniejszym opracowaniu postanowiono wykorzystać kategorię postaw do zbadania zróżnicowania zachowań studentów wobec niespodziewanych wyzwań związanych z przejściem na nowe formy nauczania zdalnego.

Podjęta w artykule problematyka badawcza nie jest pierwszą ani jedyną publikacją związaną z funkcjonowaniem szkolnictwa wyższego w czasach pandemii, choć wyróżnia się przede wszystkim ujęciem regionalnym, charakterystycznym dla pola badawczego geografii społeczno-ekonomicznej. Od pierwszych miesięcy wprowadzenia ograniczeń w procesie kształcenia w formie stacjonarnej i przejścia na tryb zdalny czy hybrydowy, ukazywały się sukcesywnie coraz to nowe opracowania i raporty z badań empirycznych, dotyczące tej nieoczekiwanej i dość radykalnej zmiany w prowadzeniu studiów i w funkcjonowaniu uczelni. Jednymi z pierwszych były z pewnością opracowania z czerwca 2020 roku przygotowane przez grupę socjologów z poznańskiego Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza pt. „Życie codzienne w czasach pandemii” (Drozdowski i in., 2020), a także naukowców z Uniwersytetu Pedagogicznego w Krakowie pt. „Zdalne nauczanie na Uniwersytecie Pedagogicznym im. Komisji Edukacji Narodowej w Krakowie z perspektywy studentów i wykładowców” (Długosz, Foryś, 2020). Do pierwszych pozycji w literaturze polskiej, dotyczących funkcjonowania szkolnictwa wyższego w tym okresie zaliczają się też opracowania Jurczak (2020) oraz Kobylarek (2020), a także opublikowane wyniki badań Pawlaka (2020), czy też Zapotocznej (2021). Także w literaturze zagranicznej pojawiały się sygnałne opracowania

dotyczące zmian w edukacji podczas pandemii, np. Al Lily i in. (2020) „Distance education as a response to pandemics: Coronavirus and Arab culture”, czy Basilaia, Kvavadze (2020) „Transition to online education in schools during SARS-CoV-2 Coronavirus (COVID19) Pandemic in Georgia”, lub Huang i in. (2020) „Handbook on Facilitating Flexible Learning During Educational Disruption: The Chinese Experience in Maintaining Undisrupted Learning in COVID-19 Outbreak”. Dość obszerną częścią publikacji związanych z tematyką studiów i studentów w czasie pandemii są raporty z przeprowadzonych badań oraz ekspertyzy. Wśród nich można wymienić raport z badań opinii władz uczelni w Polsce, pt. „Jak COVID-19 wpłynie na studia w roku akademickim 2020/1”, przygotowany przez Centrum Edukacji EFEKTY (Szczęsny, 2020), czy też raport pt. „Internacjonalizacja w czasach pandemii. Wpływ COVID-19 na studentów zagranicznych w Polsce i rekrutację na studia w roku akad. 2020/21”, przygotowany w czerwcu 2020 roku w ramach programu „Study in Poland”, realizowanego przez Konferencję Rektorów Akademickich Szkół Polskich i Fundację Edukacyjną „Perspektywy” (Siwińska, Łysik, 2020). Do innych opracowań tego typu należy raport z badań dotyczących „nauczania awaryjnego online” Klimowicz (2020), czy też opublikowany w 2021 roku przez Inkubator Uniwersytetu Warszawskiego autorstwa Mazur (2021). Z kolei w Raporcie Rzecznika Praw Pacjenta pt. „Zdrowie psychiczne na polskich uczelniach” (Rzecznik Praw Pacjenta, 2020) zidentyfikowano najczęściej występujące problemy w sferze dobrostanu psychicznego studentów i pracowników uczelni oraz dodatkowe formy pomocy dla osób potrzebujących wsparcia. Kolejny obraz sytuacji uczelni i studentów w okresie pandemii w naszym kraju został szczegółowo przedstawiony w raportach eksperckich zamieszczonych na łamach prasy gospodarczej, w tym m.in. w Dzienniku Gazecie Prawnej w dodatku pt. „Na studia” (Akademia Finansów i Biznesu Vistula, 2020; Otto, 2020; Otto, Topoliński, 2020). W sierpniu 2020 roku ukazał się z kolei raport pt. „The Future of Higher Education: Digital Transformation is Critical to Learner and Institution Success” opracowany przez Yesner (2020). Nieco podobny w swojej wymowie jest polski raport grupy analitycznej 300RESEARCH, działającej w ramach portalu informacyjnego 300GOSPODARKA (Mazur, 2020). W oparciu o dostępne opracowania różnych instytucji i agend oraz szereg publikacji tematycznych, scharakteryzowano w nim możliwości i strategię transformacji cyfrowej uczelni wyższych w Polsce, poziom kompetencji cyfrowych i kultury cyfrowej wszystkich interesariuszy systemu szkolnictwa wyższego (w raporcie nazywa się ich „ekosystemem cyfrowej nauki”, Mazur, 2020: 5). Wśród raportów zagranicznych należy także zwrócić uwagę na udostępnione w grudniu 2020 roku przez Brightspot’s Student Experience Snapshot badania ankietowe dotyczące oceny doświadczeń studentów w semestrze jesiennym 2020 (WeWork, 2021). Oprócz raportów ukazywały się również zwarte opracowania naukowe dotyczące tej problematyki, a jednym z nich był zeszyt Instytutu Problemów Współczesnej Cywilizacji im. Marka Dietricha, zawierający zbiór esejów omawiających szerokie spektrum problemów, kwestii dyskusyjnych i refleksji, związanych z kształceniem w szkołach wyższych w czasach pandemii. W przywołanej publikacji znalazł się również artykuł oceniający zmiany form kształcenia w okresie pandemii z perspektywy studentów, autorstwa przedstawicieli Parlamentu Studentów RP, tj. Leżańskiego i Sobolewskiej (2020), którzy m.in. podjęli problem efektów kształcenia osiągniętych w trakcie zajęć prowadzonych online.

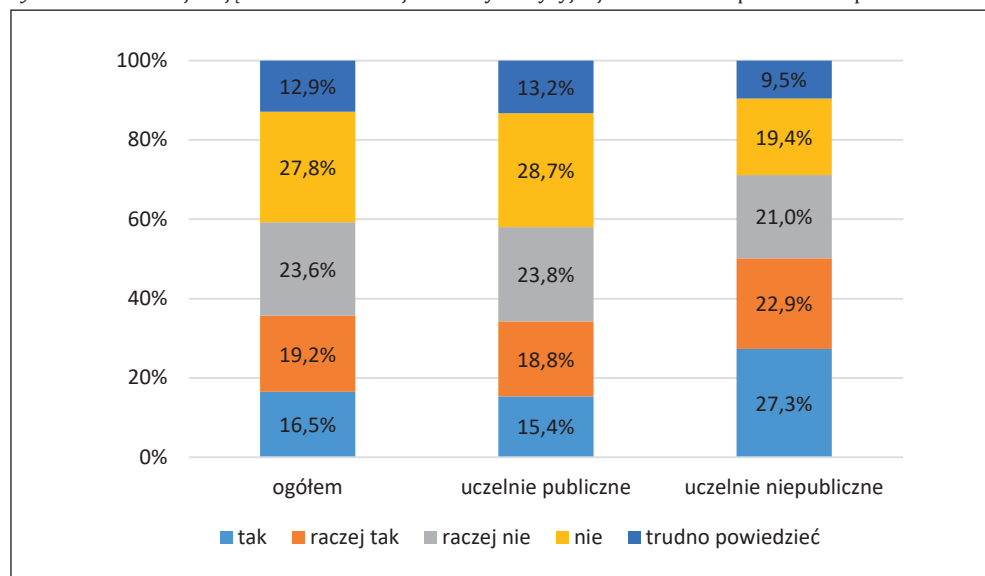
POSTAWY SPOŁECZNE STUDENTÓW WOBEC ZMIAN FUNKCJONOWANIA UCZELNI I SPOSOBÓW NAUCZANIA W CZASIE PANDEMII

Analiza wyników ankiet zebranych wśród studentów zostanie przedstawiona w kolejności zagadnień pogrupowanych w kilka tematycznych modułów (zgodnie z tytułami kolejnych podrozdziałów). Zaprezentowano odpowiedzi dotyczące badanej zbiorowości studentów nie tylko w zagregowanym ujęciu, ale również w zależności od typu uczelni ze względu na formę własności, tj. publiczne i niepubliczne. Natomiast zróżnicowanie przestrzenne okazało się relatywnie mało znaczącą cechą, dywersyfikującą zebrane odpowiedzi, głównie z tego względu, iż większość uczelni, z których pochodzili respondenci zlokalizowana jest w Poznaniu, tj. 10 (na 15), jak również w przypadku respondentów – większość studentów pochodziła z uczelni poznańskich, tj. 69,2%.

ZDALNE KSZTAŁCENIE A ZAJĘCIA W FORMIE TRADYCYJNEJ W OPINII STUDENTÓW

Istotnym zagadnieniem, na które warto zwrócić uwagę po pierwszych miesiącach nauki zdalnej, jest kwestia aprobaty studentów dla nowych form odbywania zajęć, tj. z wykorzystaniem metod i technik kształcenia na odległość. W badanej próbie studentów ponad jedna trzecia tj. 35,7% wyraziła opinię aprobującą i zadeklarowała, że woli zajęcia zdalne od formy tradycyjnej, przy czym 16,5% jednoznacznie przedkłada taką formę zajęć, a pozostała część w tej grupie (tj. 19,2%) również ją akceptuje, choć nieco mniej zdecydowanie (odpowiedzi „raczej tak” – por. rycina 1). Jednak większość studentów, bo aż 51,4% wyraziła opinie przeciwne, tzn. wolą tradycyjne formy zajęć niż zdalne. Również wśród tych respondentów można wydzielić podgrupę zdecydowanych zwolenników kształcenia w formie tradycyjnej (27,8%) oraz podgrupę tych mniej

Rycina 1. Preferencje zajęć w formie zdalnej od formy tradycyjnej – struktura odpowiedzi respondentów



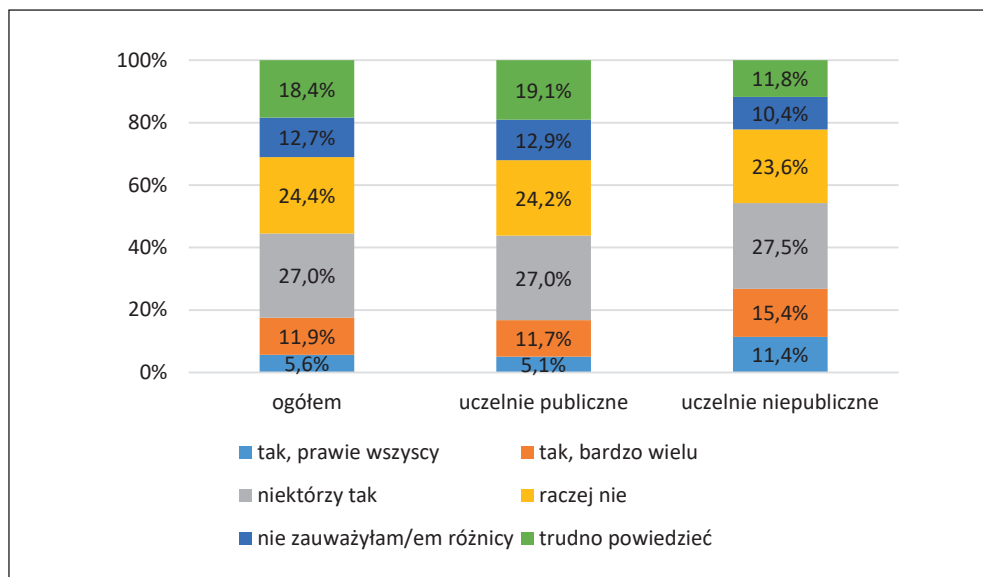
Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania ankietowego

zdecydowanych, ale również preferujących formy tradycyjne (23,6%). Biorąc pod uwagę typ uczelni, to większy odsetek studentów uczelni niepublicznych preferuje zajęcia w formie zdalnej – 50,2% zsumowanych odpowiedzi „tak” i „raczej tak” przy 34,2% takich odpowiedzi studentów uczelni publicznych.

Kolejna kwestia związana z postawami studentów wobec nauczania zdalnego w czasie pandemii dotyczyła oceny prowadzenia zajęć w formie zdalnej, a w szczególności zaangażowania nauczycieli akademickich i wykorzystywania różnych możliwości połączenia z Internetem poprzez odwoływania się do przykładów i źródeł elektronicznych. Prawie połowa ankietowanych studentów, tj. 44,5% (por. rycina 2) zauważyła, że wykładowcy lepiej prowadzą zajęcia zdalne niż zajęcia w warunkach rzeczywistych, tj. w salach dydaktycznych. Jednak stosunkowo niewielka podgrupa, bo tylko 5,6% wyraziła taką opinię o zajęciach prowadzonych przez niemal wszystkich wykładowców, a pozostali zauważali różnicę u bardzo wielu lub tylko u niektórych. Z kolei większego zaangażowania wykładowców w prowadzone zajęcia w formie zdalnej niż tradycyjnej nie zauważyło 37,1% respondentów, co może oznaczać, że wykładowcy bez większych problemów potrafili sprostać nowym wymaganiom nauczania zdalnego, bez uszczerbku dla jakości swoich zajęć. Ponadto należy zauważyć, że dla stosunkowo dużej grupy respondentów (18,4%) trudno było określić różnice w jakości prowadzonych zajęć, co może wynikać m.in. z braku porównania – należy zauważyć, że nowo przyjęci studenci w październiku 2020 roku nie mieli jeszcze okazji uczestniczenia w zajęciach w salach wykładowych.

Należy podkreślić, że studenci uczelni prywatnych częściej uważali, że wykładowcy lepiej prowadzą zajęcia zdalne. Takiego zdania było 54,3% studiujących na tych uczelniach, podczas gdy na uczelniach publicznych 43,8%.

Rycina 2. Opinia studentów dotycząca lepszego prowadzenia zajęć zdalnych przez wykładowców (np. większe zaangażowanie, wykorzystywanie większej liczby przykładów, odsyłaczy do źródeł elektronicznych) w stosunku do zajęć w formie kontaktowej – struktura odpowiedzi respondentów



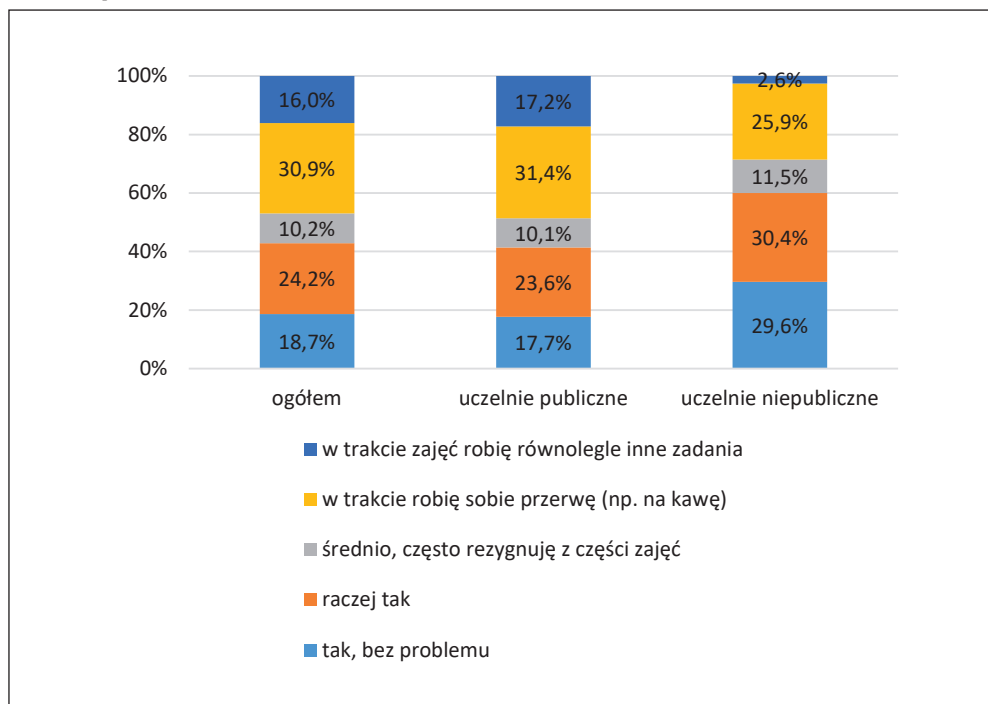
Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania ankietowego

UCZESTNICTWO W ZDALNYM KSZTAŁCENIU

Zajęcia zdalne wymagają z pewnością innego sposobu organizacji czasu ze strony studenta, a także innego przygotowania w wielu różnych aspektach. Analizując postawy studentów wobec edukacji zdalnej w wymiarze behawioralnym, wzięto pod uwagę ich wytrwałość w uczestniczeniu w zajęciach zdalnych, które stwarzają wiele możliwości różnych zachowań, zupełnie odmiennych od tych, które są naturalne i obowiązkowe podczas uczestnictwa w zajęciach w salach dydaktycznych. W pierwszej kolejności poddano analizie czas uczestnictwa w zajęciach zdalnych. Okazało się, że największa grupa, bo 42,9% ankietowanych studentów (rycina 3) jest w stanie spędzić całe zaplanowane zajęcia przed komputerem, z czego dla 18,7% nie jest to żadnym wyjątkowym wysiłkiem (odpowiedzi „bez problemu”), a dla drugiej, nieco większej części, tj. dla 24,2% „raczej” to nie jest problemem, co oznacza, że w przeważającej mierze również uczestniczą w całych zaplanowanych zajęciach. Większa wytrwałość charakterystyczna jest dla studentów uczelni niepublicznych – udzielili oni 60% zsumowanych odpowiedzi „tak, bez problemu” i „raczej tak” przy 41,3% odpowiedzi studentów uczelni publicznych.

Druga liczebnie część studentów (30,9%) zadeklarowała, że w trakcie zajęć robi sobie jednak przerwę (np. na kawę), co z kolei oznacza, że opuszcza swoje stanowisko pracy i przemieszcza się w inne miejsca (np. do kuchni), a zatem traci koncentrację i skupienie w odbiorze przekazywanych treści. Z badań wynika również, że 16% studentów w trakcie

Rycina 3. Wytrwałość studentów podczas całych zaplanowanych zajęć przed komputerem – struktura odpowiedzi respondentów



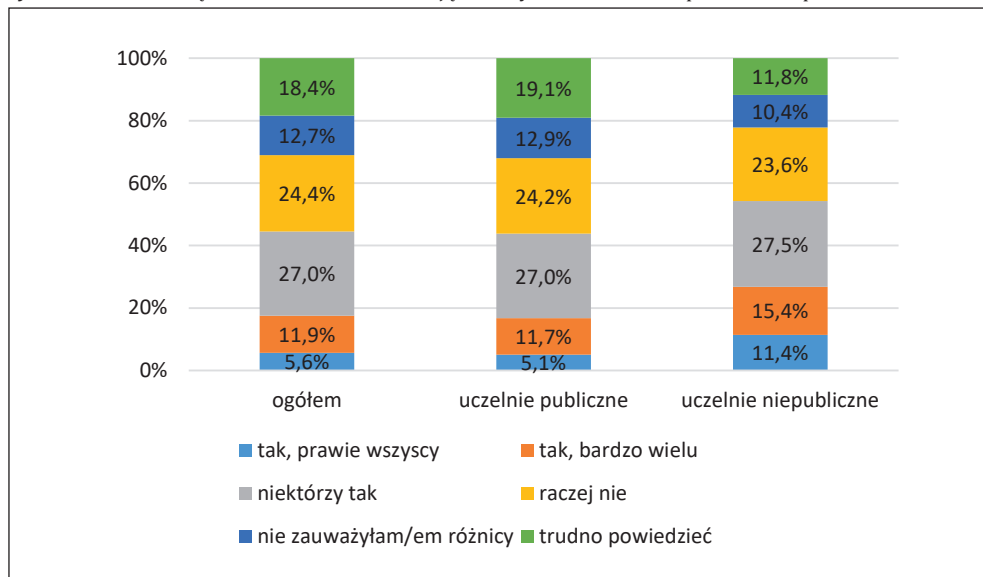
Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania ankietowego

zajęć zdalnych wykonuje jeszcze inne czynności i zadania, co nie jest zachowaniem typowym podczas zajęć tradycyjnych w salach, a zatem ich skupienie na przekazywanych treściach jest połowiczne. Z kolei co dziesiąty student (10,2%) przyznaje, że uczestnictwo w zajęciach w formie zdalnej jest wysiłkiem, którego nie jest w stanie wytrzymać i często rezygnują z tych zajęć. Otrzymane wyniki wskazują więc, że trudno jest utrzymać uwagę i skupienie co najmniej 1/4 studentów podczas całości zajęć zdalnych.

Dużą swobodę zachowań podczas zajęć zdalnych daje studentom możliwość używania kamery i przez to pokazywanie swojego wizerunku, bądź ukrywania go pod ikoną z inicjałami, ewentualnie zdjęciem. Jest to zupełna nowość w procesie realizacji zajęć zarówno dla studentów, jak i dla prowadzących. Przy czym każda z zainteresowanych stron odbiera te możliwości inaczej: studenci w większości jako duży przywilej, a nauczyciele w większości jako uciążliwość i męczący sposób referowania do pustego ekranu komputera. Tylko niewielka grupka ankietowanych studentów (0,9%, por. rycina 4) deklaruje, że ma włączone kamery na wszystkich zajęciach, a kolejne 6,3% deklaruje, że prawie na wszystkich.

Z kolei największa grupa studentów – 2/3 włącza kamery tylko na wyraźną prośbę prowadzącego. Ale jest też grupa studentów – stosunkowo nieliczna (4,5% ankietowanych), która nie włącza kamer nawet na sugestie prowadzącego. Okazało się także, że ponad 3% studentów nie ma w ogóle kamery. Studenci uczelni publicznych mieli trochę mniejsze opory przed włączaniem kamery podczas zajęć.

Rycina 4. Kwestia włączania kamer w trakcie zajęć zdalnych – struktura odpowiedzi respondentów

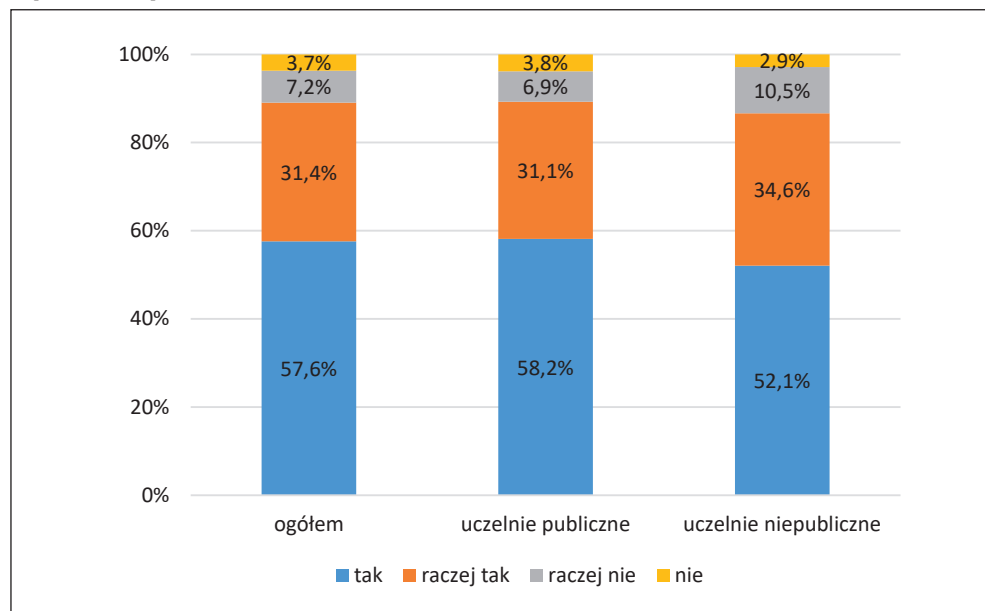


Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania ankietowego

TECHNICZNE MOŻLIWOŚCI ZDALNEGO KSZTAŁCENIA

Ważną kwestią w procesie nauczania zdalnego jest jakość sprzętu komputerowego, który umożliwia korzystanie z platform komunikacyjnych. Przeważająca grupa respondentów – 89,0% (por. rycina 5) uważa, że ma wystarczająco dobry sprzęt do obsługi

Rycina 5. Ocena sprzętu komputerowego wystarczającego do uczestnictwa w zajęciach zdalnych – struktura odpowiedzi respondentów



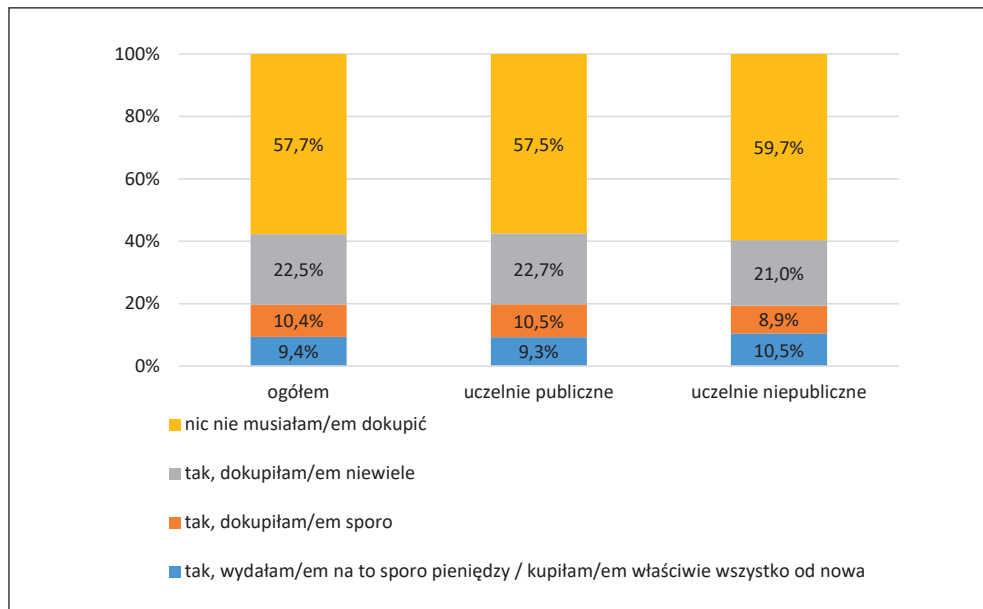
Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania ankietowego

platform zdalnych i tylko 11,0% nie dysponuje takim sprzętem. Różnice w tym zakresie pomiędzy studentami uczelni publicznych i niepublicznych są relatywnie niewielkie, gdyż w przypadku tych pierwszych jedynie o 2,6% więcej respondentów udzieliło odpowiedzi twierdzących na zadane pytanie o odpowiednią jakość posiadanego sprzętu. Z kolei mniej studentów z uczelni niepublicznych (o 0,9%) jednoznacznie przyznało, że nie posiada odpowiedniego sprzętu komputerowego do realizacji zajęć zdalnych.

Większość respondentów również nie musiała inwestować w sprzęt, żeby uczestniczyć w zajęciach zdalnych – 57,7% z nich wskazało taką odpowiedź (por. rycina 6). Pozostali studenci dokupili sprzęt, przy czym 22% deklaruje, że było to niewiele, a 20% dużą część musiała dokupić. W tej ostatniej grupie 9,4%, a więc prawie co 10 student zadeklarował, że wydał na zakupy sporo pieniędzy, gdyż musiał znacząco uzupełnić sprzęt. A zatem po analizie uzyskanych odpowiedzi wyłania się obraz w większości bardzo dobrze wyposażonych studentów, przygotowanych do uczestniczenia w zajęciach zdalnych, dysponujących bardzo dobrym sprzętem wystarczającym do obsługi platform komunikacyjnych. Różnice pomiędzy studentami uczelni publicznych i niepublicznych w tym zakresie są minimalne – w przypadku tych pierwszych nieco mniej – o 2,2% zadeklarowało, że nie musiało w ogóle inwestować w sprzęt i również nieco mniej o 0,4%, że musiała uzupełnić sprzęt.

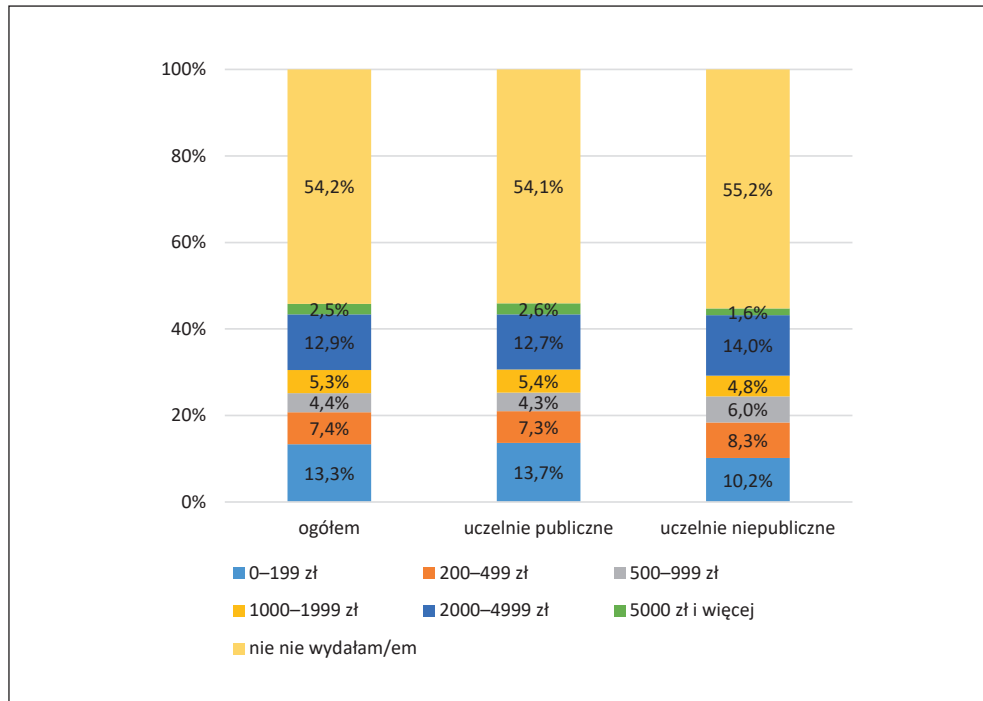
Ponad połowa respondentów, z uwagi na posiadany wystarczający sprzęt komputerowy, nie poniosła żadnych dodatkowych kosztów (por. rycina 7). Natomiast kolejna liczebnie grupa ankietowanych (13,3%) wydała mniej niż 200 zł, a podobna liczebnie grupa (12,9%) wydała pomiędzy 2000 a 5000 zł. Najmniej ankietowanych studentów, bo tylko 2,5% wydało kwoty z najwyższego przedziału, tj. ponad 5000 zł. Różnice w wydatkach pomiędzy studentami uczelni publicznych i prywatnych ponownie okazały się

Rycina 6. Zakres dokupienia sprzętu w celu bezproblemowego uczestnictwa w zajęciach zdalnych – struktura odpowiedzi respondentów



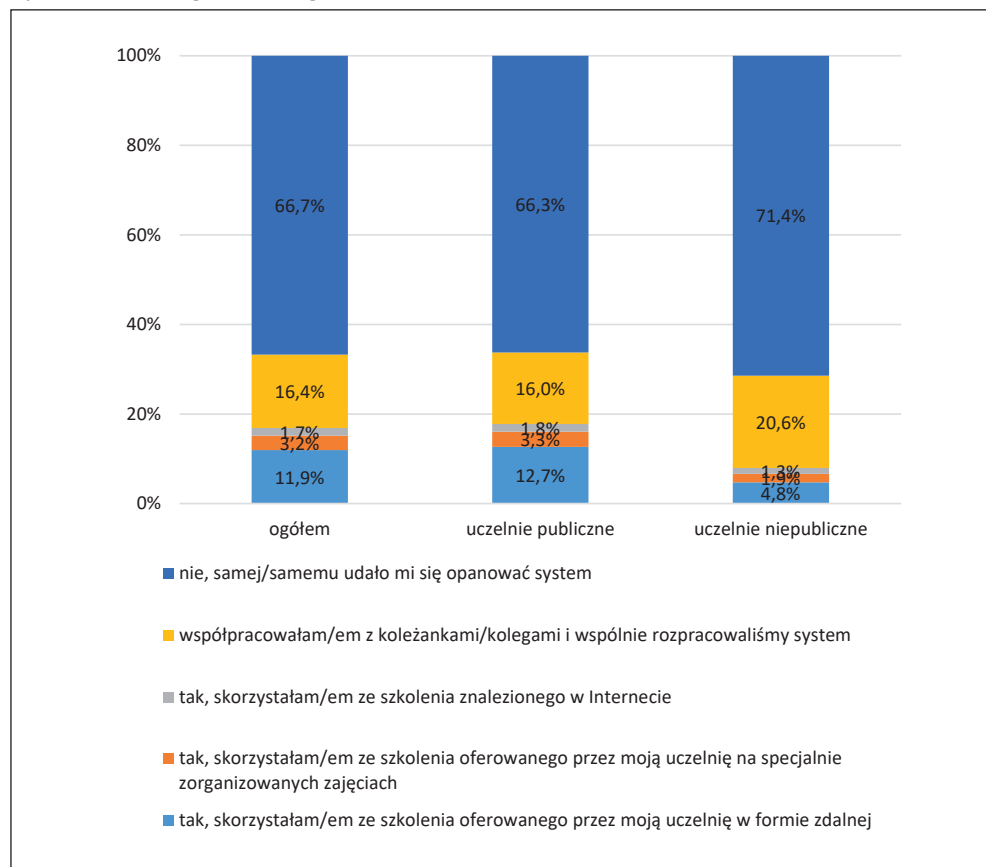
Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania ankietowego

Rycina 7. Kwoty wydatkowane na dokupienie sprzętu komputerowego – struktura odpowiedzi respondentów



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania ankietowego

Rycina 8. Zakres uczestnictwa w szkoleniach pozwalających lepiej poruszać się na platformach e-learningowych – struktura odpowiedzi respondentów



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania ankietowego

niewielkie – o 1,1% więcej studentów uczelni prywatnych dokonało poważnych inwestycji powyżej 5000 zł, natomiast o 2,5% więcej studentów uczelni publicznych dokonało drobniejszych zakupów sprzętowych do 500 złotych.

Oprócz sprzętu koniecznego do obsługi platform zdalnych nie mniej istotna jest umiejętność ich obsługi. Choć w dużej mierze dostępne platformy są bardzo intuicyjne w obsłudze, to jednak, żeby skorzystać z ich różnych funkcjonalności warto je poznać w sposób usystematyzowany. Studenci, odpowiadający w przeprowadzonym badaniu, w większości – aż 2/3 z nich – deklarowali samodzielne opanowanie systemu (por. rycina 8). Z kolei grupa 16,4% respondentów wykorzystwała w tym zakresie pomoc koleżeńską. Ofertę szkoleń oferowanych przez uczelnię macierzystą wykorzystało 15,1% studentów, a w tej liczbie ok. 3,2% skorzystało ze specjalnych kursów organizowanych w ramach planu zajęć. Najmniej osób wykorzystało szkolenia znalezione w Internecie.

Analizując aktywność studentów w tym zakresie w podziale na uczelnie publiczne i niepubliczne należy stwierdzić, że nieco większa grupa studentów uczelni niepublicznych zadeklarowała samodzielne opanowanie technik e-learningowych tj. 71,4% wobec 66,3% studentów w uczelniach publicznych. Z kolei, prawie trzykrotnie większa

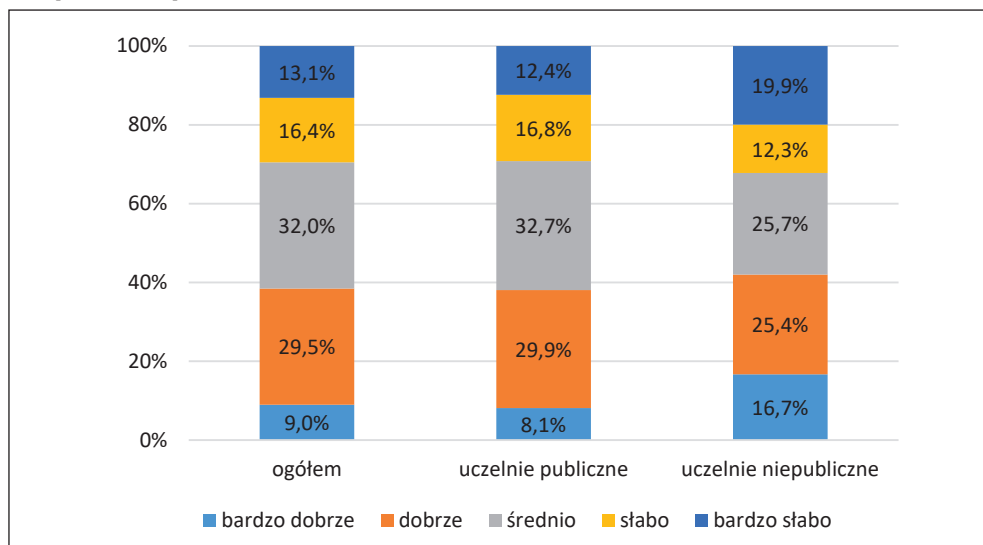
grupa studentów uczelni publicznych skorzystała ze szkoleń oferowanych przez macierzyste uczelnie w porównaniu do grupy studentów uczelni niepublicznych.

POMOC UCZELNI W ORGANIZACJI ZDALNEGO KSZTAŁCENIA

Ważnym elementem efektywnego prowadzenia zajęć z użyciem metod i technik kształcenia na odległość jest wsparcie uczelni w zakresie szkoleń studentów i wykładowców z obsługi technicznej zalecanych platform, a także wsparcie w zakresie zabezpieczenia dostępności do odpowiedniego sprzętu komputerowego. W początkowym etapie uczelnie borykały się z dużymi wyzwaniami natury organizacyjnej i technicznej. Brakowało procedur i regulaminów, brakowało też umiejętności. Uczelnie starały się w szybkim tempie wypracować nowe reguły funkcjonowania, ale zróżnicowanie w tym zakresie z pewnością było duże. Zasadniczo nieomal 40% (por. rycina 9) studentów dobrze lub bardzo dobrze oceniło pomoc uczelni w organizacji zajęć zdalnych na początku pandemii. Co trzeci student ocenił taką pomoc na poziomie średnim, natomiast pozostali uznali, że uczelnie słabo lub bardzo słabo wspierały swoich studentów. Warto zwrócić uwagę na to, że na pewno na tym etapie młodzież potrzebowała szybkich wskazówek do kontynuowania nauki w nowej rzeczywistości, a bardziej pozytywnie pomoc uczelni ocenili studenci na uczelniach niepublicznych. W przypadku studentów tych uczelni również było więcej ocen słabych i bardzo słabych w tym zakresie (o 3%).

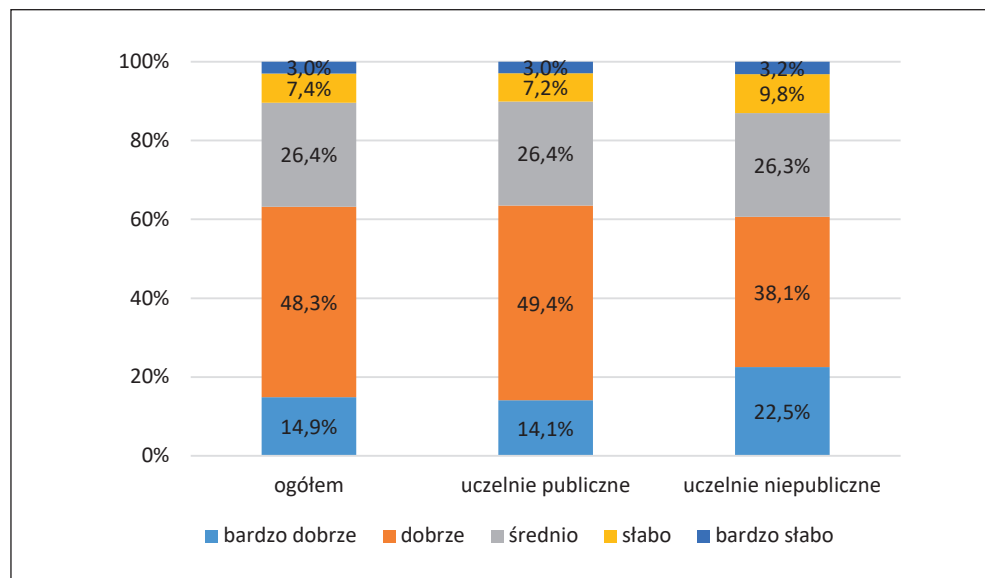
Jak wynika z przeprowadzonych badań ankietowych, wraz z upływem czasu opinie studentów w zakresie pomocy uczelni były coraz lepsze (por. rycina 10). W drugim semestrze roku akademickiego 2020/2021 ponad 60% studentów oceniło pomoc uczelni na poziomie dobrym lub bardzo dobrym, 25% na poziomie średnim, a tylko 10% słabo lub bardzo słabo. Zwraca uwagę fakt, że dużo większy był udział studentów uczelni niepublicznych oceniających bardzo dobrze pomoc uczelni w drugiej części pandemii.

Rycina 9. Ocena pomocy uczelni w organizacji zajęć zdalnych dla studentów na początku pandemii – struktura odpowiedzi respondentów



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania ankietowego

Rycina 10. Ocena pomocy uczelni w organizacji zajęć zdalnych dla studentów w semestrze zimowym roku akademickiego 2020/2021 – struktura odpowiedzi respondentów



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania ankietowego

Takie zróżnicowane oceny pomiędzy semestrem letnim a zimowym w kolejnym roku akademickim oznaczają, że po początkowo panującym chaosie organizacyjnym, uczelnie wypracowały nowe procedury przystające do nauczania zdalnego, a wszyscy oswoiли się z nową sytuacją i radzą sobie, choć w różnym stopniu.

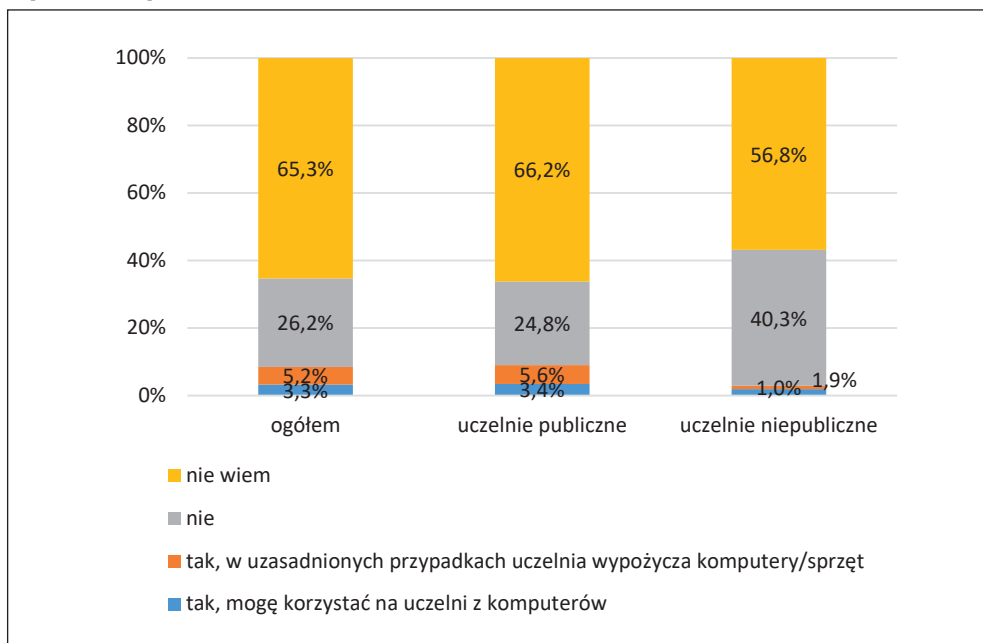
Ważnym elementem efektywnego prowadzenia zajęć z użyciem metod i technik kształcenia na odległość jest wsparcie uczelni w zakresie szkoleń studentów i wykładowców z obsługi technicznej zalecanych platform, a także wsparcie w zakresie zabezpieczenia dostępności odpowiedniego sprzętu komputerowego. W związku ze strategią dbałości o równy dostęp do procesu kształcenia, uczelnie zabezpieczają możliwości korzystania z komputerów uczelnianych dla osób zgłaszających takie potrzeby. Jednak informacja o możliwości korzystania ze sprzętu uczelnianego nie jest powszechna wśród studentów-respondentów ankiety. Około 2/3 z nich nie wie o takich możliwościach, a tylko 8,5% wie, że może korzystać z komputerów na uczelni, bądź w uzasadnionych przypadkach wypożyczyć je. Ale ponad 1/4 respondentów (26,2%, por. rycina 11) wprost wskazuje, że nie ma możliwości korzystania ze sprzętu komputerowego uczelnianego.

Jest to relatywnie duży odsetek, ale też sytuacja jest zróżnicowana w poszczególnych typach uczelni. Z odpowiedzi ankietowanych wynika, że większe możliwości w zakresie korzystania ze sprzętu komputerowego mają studiujący na uczelniach publicznych.

WARUNKI STUDIOWANIA W TRYBIE ZDALNYM

Kolejnym zagadnieniem poruszonym w badaniach ankietowych jest kwestia warunków do studiowania w trybie zdalnym, przy czym chodzi tu o odniesienie do kwestii

Rycina 11. Zakres informacji o możliwości korzystania ze sprzętu komputerowego uczelnianego – struktura odpowiedzi respondentów



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania ankietowego

organizacyjnych, lokalowych, rodzinnych i psychospołecznych, związanych z możliwością skupienia się studentów podczas zajęć, jak również ich funkcjonowania w okresie pandemii.

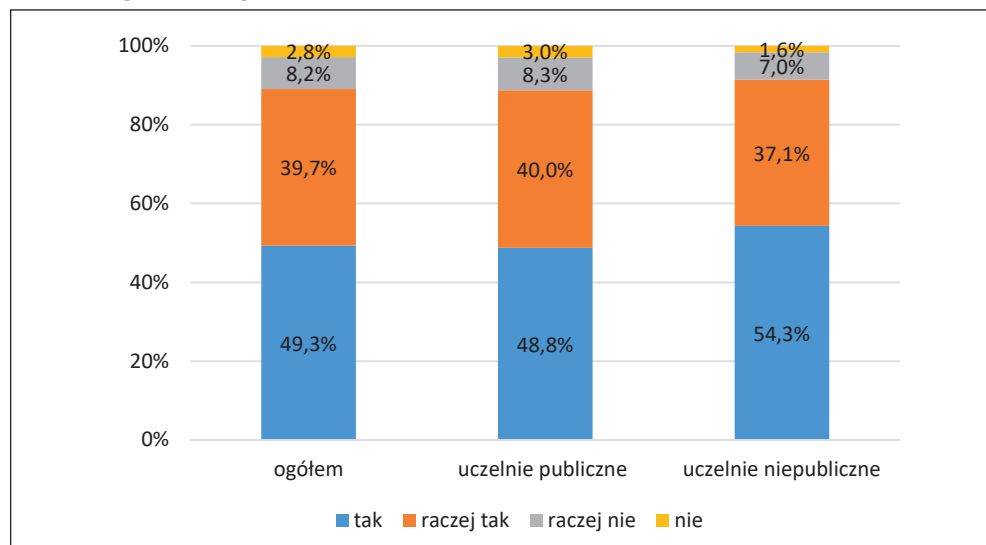
Bardzo pozytywne są odpowiedzi respondentów dotyczące odpowiednich warunków do zajęć zdalnych – nieomal 90% (por. rycina 12) studentów odpowiedziało twierdząco, natomiast co dziesiąty nie ma lub raczej nie ma odpowiednich warunków w domu do realizacji zajęć zdalnych.

Pojawia się refleksja nad dużym rozdzwieniem pomiędzy dobrą oceną warunków domowych, a niechęcią włączania kamer podczas zajęć on-line, co sugeruje inne przyczyny decydujące o takich postawach. W odpowiedzi na to pytanie nie ujawniły się znaczące różnice pomiędzy studentami uczelni publicznych i niepublicznych – w przypadku tej pierwszej grupy 88,8% studentów oceniło swoje warunki domowe jako odpowiednie, a w przypadku drugiej 91,4%, a zatem nieco więcej studentów uczelni niepublicznych lepiej ocenia swoje warunki domowe do potrzeb nauczania zdalnego.

WNIOSKI I PODSUMOWANIE

Przedstawione wyniki badań ankietowych obejmują bardzo szeroki zakres zagadnień, związanych z nową i niespodziewaną sytuacją, w jakiej znaleźli się studenci w okresie pandemii COVID-19 i wprowadzonych w związku z tym zmian w funkcjonowaniu uczelni i życia społecznego. Badania objęły bardzo liczną próbę studentów uczelni publicznych i niepublicznych z obszaru województwa wielkopolskiego, co pozwala na

Rycina 12. Ocena warunków domowych w zakresie przydatności do uczestnictwa w zajęciach zdalnych – struktura odpowiedzi respondentów



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania ankietowego

sformułowanie uogólnień dotyczących tych populacji, a także na wskazania charakterystycznych dla nich wyników. Dla uporządkowania szerokiego spektrum wypowiedzi respondentów i przedstawienia syntetyzującego obrazu najistotniejszych zagadnień wyłaniających się z przeprowadzonej analizy, wykorzystano w niniejszym artykule kategorię postaw, jako koncepcję organizującą podjęte postępowanie badawcze. Głównym obiektem ogniskującym postawy studentów stały się, wprowadzone w sposób niespodziewany, przekształcenia form dydaktycznych spowodowane pandemią. Ta nowa sytuacja wywołała w całej społeczności akademickiej znaczące zmiany dotyczące wszystkich trzech elementów składowych postaw społecznych, a więc zmiany w sferze wiedzy o nowych formach nauczania zdalnego, w postrzeganiu i ocenie tych form, a także istotne zmiany w sferze behawioralnej podmiotów wobec nowo zaadoptowanych form kształcenia.

Uzyskane wyniki wskazują, że w zakresie wiedzy o nowych formach e-learningowych potrzebne były dość szybkie szkolenia, ale większość studentów samodzielnie, bądź w grupie koleżeńskiej, poradziła sobie z opanowaniem nowych umiejętności, przy czym była to nieco większa grupa – 92% studentów z uczelni niepublicznych i nieco mniejsza, tj. 82,3% z uczelni publicznych. W zakresie organizacji odpowiednich kursów uczelnie publiczne wywiązały się lepiej, gdyż 12,7% studentów deklarowało uczestnictwo w tego typu zajęciach, wobec 4,8% w uczelniach niepublicznych. Jednak w pierwszych miesiącach pandemii to studenci z uczelni niepublicznych lepiej oceniali pomoc w organizacji zajęć zdalnych (42,1% wobec 38,0%), choć w kolejnym semestrze ten trend się odwrócił i już większość studentów z uczelni publicznych dobrze i bardzo dobrze oceniała pomoc w tym zakresie (63,5%), ale także większość studentów z uczelni niepublicznych (60,6%). Natomiast dość niski był poziom wiedzy studentów o możliwościach korzystania ze sprzętu komputerowego w uczelniach, gdyż ponad połowa z nich nie знаła takich rozwiązań, a w przypadku uczelni niepublicznych ponad 40%

studentów w ogóle nie mogło korzystać ze sprzętu komputerowego w uczelni. Uzyskane wyniki skłaniają więc do rekomendacji zwiększenia aktywności uczelni w zakresie organizacji odpowiedniej pomocy technicznej i szkoleniowej dla swoich studentów.

W aspekcie ocen zajęć zdalnych należy podkreślić, że dużą aprobatę dla takich zajęć wykazuje większa część studentów z uczelni niepublicznych – 50,2% wobec 34,2% z uczelni publicznych. Również studenci z uczelni niepublicznych lepiej oceniają zaangażowanie wykładowców w prowadzenie zajęć zdalnych, gdyż ponad połowa z nich uważa, że robią to lepiej w porównaniu z zajęciami w formie tradycyjnej, a w przypadku uczelni publicznych tylko 43,8% jest tego zdania. Z takiego rozkładu ocen można wnioskować, że w uczelniach niepublicznych ta forma zajęć zyskała większą akceptację studentów i pośrednio także nauczycieli akademickich. Z kolei ocena technicznych możliwości uczestniczenia w zajęciach zdalnych nie wykazuje szczególnie dużych różnic pomiędzy studentami uczelni publicznych i niepublicznych, ponieważ prawie 90% z nich (89,3% w pierwszym przypadku i 86,7% w drugim) ocenia posiadany sprzęt komputerowy jako wystarczająco dobry. Podobny poziom ocen dobrych i bardzo dobrych występuje w przypadku oceny warunków domowych do realizacji zajęć zdalnych, przy czym w przypadku uczelni publicznych nieco mniej studentów oceniło je pozytywnie, tj. 88,8% wobec 91,4% w uczelniach publicznych. Przedstawione wyniki wskazują na obraz studentów z województwa wielkopolskiego w dużej części przedkładających tradycyjne formy zajęć nad zdalnymi, ale bardzo dobrze wyposażonych w sprzęt komputerowy i dobre warunki domowe do realizacji tego typu zajęć.

Przez pryzmat behawioralny można analizować uczestnictwo studentów w zajęciach zdalnych – więcej młodych ludzi z uczelni niepublicznych (60,0% wobec 41,3% z publicznych) deklaruje, że w pełnym wymiarze realizuje zajęcia zdalne, natomiast studenci uczelni publicznych częściej angażują się w inne aktywności lub robią sobie przerwy. Pomimo większej deklarowanej wytrwałości studentów z uczelni niepublicznych, to jednak należy zauważyć, że mniej chętnie włączają oni kamery, a nawet o wiele większa część z nich (13,3% wobec 2,4% w uczelniach publicznych) przyznaje, że kamera w ogóle nie posiada. A zatem można skonstatować, że najsilniejsze zróżnicowanie postaw studentów uczelni publicznych i niepublicznych z Wielkopolski przejawia się w aspekcie behawioralnym, co w dalszej kolejności może stanowić przykład zróżnicowanego podejścia młodych ludzi do idei studiowania i korzystania z przekazywanej wiedzy. Takie postawy w aspekcie behawioralnym (tj. łatwe zerwanie kontaktu wzrokowego poprzez wyłączenie kamer) wskazują też na osłabienie relacji pomiędzy studentem – odbiorcą wiedzy a wykładowcą, czyli osłabienie tradycyjnych relacji mistrz-uczeń, bardzo często przywoływanych w odniesieniu do optymalnych warunków studiowania.

Literatura

References

- Akademia Finansów i Biznesu Vistula. (2020). Studia online – dostęp do edukacji nigdy wcześniej nie był tak łatwy. *Dziennik Gazeta Prawna*, 192, dod. Na studia, 8
- Al Lily, A.E., Ismail, A.F., Abunasser, F.M., Alhajhoj Alqahtani, R.H. (2020). Distance education as a response to pandemics: Coronavirus and Arab culture. *Technology in Society*, published online (ahead of print, 2020 Jul 29), 101317. doi:10.1016/j.techsoc.2020.101317
- Bajerski, A. (2009). *Przekształcenia struktury przestrzennej szkolnictwa wyższego w Polsce po 1989 roku*. Poznań: Bogucki Wydawnictwo Naukowe.

- Bajerski, A. (2011). Location factors of non-public higher educational institutions. The evidence from Poland. *Ekonomicky Casopis*, 59, 115–131.
- Bajerski, A. (2012a). Ranga Poznania jako ośrodka nauki. W: T. Kaczmarek (red.), *Pozycja konkurencyjna Poznania wśród metropolii polskich i europejskich*. Poznań: Bogucki Wydawnictwo Naukowe, 181–199.
- Bajerski, A. (2012b). The role of public higher vocational institutions in spatial higher decentralisation of public higher education in Poland. *Acta Universitatis Palackianae Olomucensis – Geographica*, 43(1), 4–14.
- Bajerski, A., Wawdysz, A. (2014). Członkostwo w UE jako czynnik umiędzynarodowienia nauki i szkolnictwa wyższego w Poznaniu. *Rozwój Regionalny i Polityka Regionalna*, 27, 45–64.
- Bajerski, A. (2016). *Szkolnictwo wyższe międzywojennej Polski. Ujęcie geograficzne*. Poznań: Bogucki Wydawnictwo Naukowe.
- Balawejder, K., Popiołek, K. (1992). Postawy wobec prywatyzacji i ich społeczno- psychologiczne uwarunkowania. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, 54(2), 111–123.
- Basilaia, G., Kvavadze, D. (2020). Transition to online education in schools during SARS-CoV-2 Coronavirus (COVID19) Pandemic in Georgia. *Pedagogical Research*, 5(4), em0060, doi: <https://doi.org/10.29333/pr/7937>
- Chojnicki, Z., Czyż, T. (1992). The Character and Role of Scientific Centres in Poland. W: A. Kuikliński (red.), *Society, science, government. Science and government series*. Warszawa: KBN, 222–239.
- Chojnicki, Z., Czyż, T. (1997). *Struktura przestrzenna nauki w Polsce*. Poznań: Bogucki Wydawnictwo Naukowe.
- Chojnicki, Z., Czyż, T. (2000). Changes in higher education during the period of transformation in Poland – regional differences. W: Z. Chojnicki, J.J. Parysek (red.), *Polish geography. Problems, researches, applications*. Poznań: Bogucki Wydawnictwo Naukowe, 41–57.
- Długosz, P., Foryś, G. (2020). *Zdalne nauczanie na Uniwersytecie Pedagogicznym im. Komisji Edukacji Narodowej w Krakowie z perspektywy studentów i wykładowców*. Raport z badań. Kraków: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Pedagogicznego w Krakowie. Pozyskano z <https://rep.up.krakow.pl/xmlui/bitstream/handle/11716/10085/Raport%20ze%20zdalnego%20nauczania%20w%c5%9brod%20student%c3%b3w%20i%20pracownik%c3%b3w%20UP.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Domański, B. (1983). Badania regionalnych wyobrażeń i preferencji decydentów przemysłowych. *Przegląd Zagranicznej Literatury Geograficznej*, 3, 25–42.
- Domański, B. (1985). Ocena lokalizacji fabryki obuwia w Nowym Targu. *Prace Geograficzne. Instytut Geografii i Gospodarki Przestrzennej Uniwersytetu Jagiellońskiego*, 62, 37–54.
- Domański, B., Libura, H. (1986). Geograficzne badania wyobrażeń, postaw i preferencji. *Przegląd Geograficzny*, 58(1–2), 143–164.
- Domański, B., Praweńska-Skrzypek, G. (1986). Przestrzenne zróżnicowanie wyobrażeń miasta na przykładzie Jarosławia. *Folia Geographica, Series Geographica-Oeconomica*, 19.
- Domański, B. (1989a). Attitudes to local industrial development and quality of life in Poland. W: R.J.R. Ling, G.A. van der Knaap (red.), *Labour, environment and industrial change*. London: Routledge, 50–66.
- Domański, B. (1989b). Przestrzeń a postawy społeczne – wybrane zagadnienia. *Przegląd Geograficzny*, 61(4), 423–439.
- Domański, B. (1990). Społeczności miejskie wobec uprzemysłowienia. *Prace Geograficzne. Instytut Geografii i Gospodarki Przestrzennej Uniwersytetu Jagiellońskiego*, 82.
- Drozdowski, R., Frąckowiak, M., Krajewski, M., Kubacka, M., Luczys, P., Modrzyk, A., Rogowski, Ł., Rura, P., Stamm, A. (2020). *Życie codzienne w czasach pandemii. Raport z drugiego etapu badań*. Poznań: Uniwersytet im. Adama Mickiewicza, Wydział Socjologii, Zakład Teorii i Badań Praktyk Społecznych. Pozyskano z http://socjologia.amu.edu.pl/images/pliki/Zycie_codzienne_w_czasach_pandemii_Raport_z_drugiego_etapu_badan_wersja_pe%C5%82na.pdf
- Huang, R.H., Liu, D.J., Tlili, A., Yang, J.F., Wang, H.H. (2020). *Handbook on Facilitating Flexible Learning During Educational Disruption: The Chinese Experience in Maintaining Undisrupted Learning in COVID-19 Outbreak*. Beijing: Smart Learning Institute of Beijing Normal University.
- Jagielski, A. (1977). *Geografia ludności*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.

- Jałowiecki, B. (1980). *Człowiek w przestrzeni miasta*. Katowice: Śląski Instytut Naukowy.
- Jurczak, A. (2020). Dualność procesu nauczania w czasie epidemii koronawirusa. *Pedagogika Przedszkolna i Wczesnoszkolna*, 81(15), 133–149.
- Klimowicz, M. (2020). *Polskie uczelnie wobec pandemii*. Raport projektu SpołTech. Warszawa: Centrum Cyfrowe Narodowego Instytutu Wolności – Centrum Rozwoju Społeczeństwa Obywatelskiego. Pozyskano z <https://centrumcyfrowe.pl/spoltech/polskie-uczelnie-w-czasie-pandemii/>
- Kobylarek, A. (2020). Edukacja w czasie zarazy. Przypadek uniwersytetu. *Ogrody Nauk i Sztuk*, 10, 1–13.
- Kocowski, T. (1982). *Potrzeby człowieka, koncepcja systemowa*. Wrocław; Warszawa: Zakład Narodowy imienia Ossolińskich, Wydawnictwo PAN.
- Kortus, B. (1981). Geografia przemysłu i jej aktualne problemy badawcze. *Przegląd Geograficzny*, 53, 285–294.
- Leżański, D., Sobolewska, J. (2020). Z perspektywy studentów. W: *Nauczanie po pandemii. Nowe pytania czy nowe odpowiedzi na stare pytania?* Warszawa: Instytut Problemów Współczesnej Cywilizacji im. Marka Dietricha, 59–64.
- Mazur, J. (2020). *Alma Mater digital. Jak wyzwolić cyfrowy gen nauki w Polsce*. Raport 300RESEARCH. Kraków. Pozyskano z https://impactcee.com/reaction/2020/wp-content/uploads/2020/06/Raport_ALMA_MATER_DIGITAL_02.06.2020..pdf
- Mazur, J. (2021). *Nauczanie zdalne. Oswojenie (nie)znanego. Wpływ pandemii COVID-19 na szkolnictwo wyższe*. Warszawa: DELab UW, Inkubator Uniwersytetu Warszawskiego.
- Misztal, B. (1978). *Socjologia miasta*. Warszawa: Instytut Wydawniczy CRZZ.
- Nowosielska, E. (2002). Higher Education and the Urban System. The Case of Poland in the 1990s. *Geographia Polonica*, 75(1), 85–109.
- Otto, P. (2020). Rok akademicki pod znakiem COVID-19. *Dziennik Gazeta Prawna*, 192, dod. Na studia, 1, 7.
- Otto, P., Topoliński, P. (2020). Uczelnie musi stwarzać młodym ludziom możliwości rozwoju. *Dziennik Gazeta Prawna*, 192, dod. Na studia, 2–3.
- Pawlak, J. (2020). Zdalne metody kształcenia podczas pandemii COVID-19 w ocenie wykładów publicznych szkół wyższych miasta Poznania. W: A. Borowiec (red.), *Wybrane problemy nauk o zarządzaniu i jakości*. Radom: Instytut Naukowo-Wydawniczy „Spatium”, 147–160.
- Rzecznik Praw Pacjenta. (2020). *Zdrowie psychiczne na polskich uczelniach. Raport Rzecznika Praw Pacjenta*. Warszawa.
- Siwińska, B., Łysik, J. (2020). *Internacjonalizacja w czasach pandemii. Wpływ COVID-19 na studentów zagranicznych w Polsce i rekrutację na studia w roku akad. 2020/21*. Raport programu „Study in Poland”, Konferencja Rektorów Akademickich Szkół Polskich, Fundacja Edukacyjna „Perspektywy”, Warszawa. Pozyskano z https://www.krasp.org.pl/resources/upload/Inne_dokumenty_KRASP/Koronawirus-Komunikaty/Raport-umiedzynarodowienie-w-czasie-pandemii-Perspektywy.pdf
- Szczęsny, S. (2020). *Jak COVID-19 wpłynie na studia w roku akademickim 2020/21? Opinia władz uczelni (raport z badania)*. Pozyskano z <https://efekty.pl/jak-covid-19-wplynie-studia-w-2020-roku-opinia-wladz-uczelni-badanie-ankietowe/> (dostęp 29.09.2021).
- Taylor, Z. (1980). O społecznej geografii transportu. *Przegląd Geograficzny*, 52, 41–59.
- Tobolska, A. (1997). Postawy pracowników dużych przedsiębiorstw przemysłowych wobec procesu prywatyzacji. W: *Przyrodnicze i społeczne walory Mazowsza w dobie restrukturyzacji. : XLVI Zjazd Polskiego Towarzystwa Geograficznego, Rynia nad Zalewem Zegrzyńskim, 18–21 września 1997 r. : wystąpienia*. Rynia; Warszawa: Wydział Geografii i Studiów Regionalnych. Uniwersytet Warszawski, 235–239.
- Tobolska, A. (2004). *Zmiany własnościowe i organizacyjno-ekonomiczne w wybranych dużych przedsiębiorstwach przemysłowych Poznania w okresie transformacji*. Poznań: Bogucki Wydawnictwo Naukowe.
- Tobolska, A. (2017). *Strategie przedsiębiorstw międzynarodowych oraz ich oddziaływania w przestrzeni lokalnej i regionalnej (na przykładzie wybranych koncernów przemysłowych w zachodniej Polsce)*. Poznań: Wydawnictwo Naukowe UAM.

WeWork (2021). *The Impact of COVID-19 on the University Student Experience*. Pozyskano z <https://www.wework.com/ideas/research-insights/research-studies/the-impact-of-covid-19-on-the-university-student-experience>

Yesner, R. (2020). *The Future of Higher Education. Digital Transformation is Critical to Learner and Institution Success*. IDC White Paper. Pozyskano z https://kennison.name/files/highered/IDC_The_Future_of_Higher_Education.pdf

Zapotoczna, M. (2021). Zdalne umiędzynarodowienie? Mobilność edukacyjna studentów w obliczu zmian. *Lubelski Rocznik Pedagogiczny*, 40(1), 117–127.

Jan Hauke, dr hab., prof., Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu, Wydział Geografii Społeczno-Ekonomicznej i Gospodarki Przestrzennej, Zakład Studiów Regionalnych i Lokalnych. Jego zainteresowania naukowe koncentrują się wokół dwóch dziedzin: w zakresie geografii społeczno-ekonomicznej i badań regionalnych – statystyka i ekonometria przestrzenna oraz ich zastosowania, zróżnicowanie przestrzenne rozwoju społeczno-ekonomicznego i różne jego aspekty; w zakresie matematyki – własności porządków macierzowych i nierówności związanych z macierzami oraz ich zastosowania, własności algebraiczne i statystyczne rozkładów zmiennych losowych oraz metod statystycznych i ich szczególnych zastosowań w różnych naukach.

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

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

Adres/address:

Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu
Wydział Geografii Społeczno-Ekonomicznej i Gospodarki Przestrzennej
Zakład Studiów Regionalnych i Lokalnych
ul. B. Krygowskiego 10
61-680 Poznań, Polska
e-mail: jan.hauke@amu.edu.pl

Emilia Bogacka, dr, Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu, Wydział Geografii Społeczno-Ekonomicznej i Gospodarki Przestrzennej, Zakład Geografii Społecznej. Jej zainteresowania badawcze koncentrują się wokół zagadnień związanych w szczególności z nurtem geografii przestępczości i strachu w różnych skalach przestrzennych w mieście, przede wszystkim w miejscach publicznych takich jak parki czy komunikacja publiczna.

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

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

Adres/address:

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

Anna Tobolska, dr hab., prof., Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu, Wydział Geografii Społeczno-Ekonomicznej i Gospodarki Przestrzennej, Zakład Geografii Społecznej. Jej zainteresowania badawcze koncentrują się wokół zagadnień związanych z nurtem geografii przemysłu oraz geografii przedsiębiorstw.

Wiele jej publikacji poświęconych jest także problematyce przepływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych oraz oddziaływaniom przedsiębiorstw przemysłowych na różne sfery otoczenia społeczno-gospodarczego, głównie na poziomie lokalnym i regionalnym.

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

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

Adres/address:

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

Justyna Weltrowska, dr, adiunkt, Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu, Wydział Geografii Społeczno-Ekonomicznej i Gospodarki Przestrzennej, Zakład Geografii Społecznej. Jej zainteresowania badawcze koncentrują się wokół zagadnień związanych z tradycyjnymi i nowoczesnymi usługami bankowymi w Polsce i innych krajach Unii Europejskiej, nierównościami terytorialnymi w Polsce i na świecie, zróżnicowaniem poziomu i warunków życia, przemianami społecznymi oraz społecznymi aspektami procesu globalizacji. Uczestniczyła w wielu projektach badawczych na rzecz gospodarki, kierując Centrum Analiz Przestrzennych i Społeczno-Ekonomicznych.

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

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

Adres/address:

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

MONIKA NOVIELLO

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

Wpływ interwencjonizmu państwowego w XX wieku na współczesną kondycję gospodarczą regionów włoskich

The impact of state interventionism in the 20th century on the contemporary economic condition of Italian regions

Streszczenie: Artykuł traktuje o znaczeniu interwencji państwa włoskiego w XX wieku w wybrane sektory gospodarki (w ujęciu regionalnym) na późniejszą sytuację społeczno-ekonomiczną regionów. Ze względu na obserwowane współcześnie bardzo duże zróżnicowanie gospodarcze regionów, postawiono sobie pytanie, czy i w jakim stopniu centralna polityka państwa włoskiego okresu postzjednoczeniowego wpłynęła na występujące dziś dysproporcje? Artykuł składa się z trzech zasadniczych części: w pierwszej nakreślono współczesne zróżnicowanie społeczno-ekonomiczne regionów, w drugiej przedstawiono kondycję gospodarczą regionów po zjednoczeniu kraju oraz stanowisko państwa i podjęte przez nie działania, w tym programy naprawcze służące poprawie warunków społeczno-ekonomicznych regionów, w trzeciej części dokonano oceny trafności i zasadności realizacji tych działań w kontekście aktualnej sytuacji gospodarczej kraju. Celem artykułu jest wskazanie na znaczenie roli polityki państwa i decyzji podjętych w przeszłości na współczesną kondycję gospodarczą regionów włoskich. Tym samym autor na podstawie kwerendy literatury oraz przy zastosowaniu wybranych metod statystycznych podejmuje próby wyjaśnienia permanentnych, a w niektórych obszarach nadal pogłębiających się, różnic w rozwoju społeczno-ekonomicznym włoskich regionów, ze szczególnym uwzględnieniem wpływu działań politycznych podjętych po zjednoczeniu kraju.

Abstract: The article deals with the importance of the Italian state intervention in the 20th century in selected sectors of the economy (in regional terms) on the subsequent socio-economic situation of the regions. Due to the observed today very large differentiation of the regions, the question is whether and to what extent the central policy of the Italian state of the post-unification period influenced the disproportions occurring today? The article consists of three main parts: the first outlines the contemporary socio-economic differentiation of the regions, the second presents the economic condition of the regions after the unification of the country, and the position of the state, and the measures it has taken, including repair programs used to improve the socio-economic conditions of the regions, the third part assesses the relevance and legitimacy of the implementation of these measures in the context of the current situation of the country. The aim of the article is to indicate the importance of the role of state policy, and the decisions taken in the past on the contemporary economic condition of Italian regions. Thus, the author attempts to explain the permanent, and in some areas still deepening, differences in the socio-economic development of Italian regions.

Słowa kluczowe: *Mezzogiorno*; nacjonalizacja; przemysł; rozwój regionalny; sektor publiczny; Trzecie Włochy – *Terza Italia*; Włochy

Keywords: industry; Italy; nationalisation; public sector; regional development; Southern Italy; Third Italy

Otrzymano: 21 listopada 2021

Received: 21 November 2021

Zaakceptowano: 29 listopada 2021

Accepted: 29 November 2021

Sugerowana cytacja / Suggested citation

Noviello, M. (2021). Wpływ interwencjonizmu państwowego w XX wieku na współczesną kondycję gospodarczą regionów włoskich. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, 35(4), 227–248. doi: <https://doi.org/10.24917/20801653.354.14>

WSTĘP

Współczesną gospodarkę krajów wysoko rozwiniętych gospodarczo charakteryzuje wzmocnienie roli jednostek regionalnych kosztem osłabienia skuteczności i znaczenia państwa w osiąganiu wysokiego poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego. Taki trend jest z jednej strony wynikiem postępujących procesów globalizacji, a z drugiej znacznie większą elastycznością i zdolnością adaptacji jednostek regionalnych do zmieniających się warunków rynkowych (Stokowska, 2006). Badania wykazały też, że społeczności lokalne są bardziej skłonne do akceptacji zmian, dostosowania się i aktywnej partycypacji w nowej rzeczywistości, jeśli ta w bezpośredni sposób będzie wpływała na jakość życia i warunki społeczno-ekonomiczne w regionie (Majorek, 2017; Pawlewicz, K. Pawlewicz, A., 2010; Pietraszko-Furmanek, 2012; Słupik, 2016). Takie działania w skali kraju są o wiele trudniejsze, dlatego coraz częściej w literaturze przedmiotu podejmowane są rozważania nad znaczeniem i ogromną rolą polityki regionalnej, a wręcz pomijany jest wpływ państwa i jego działania na rzecz rozwoju gospodarki jako zintegrowanej całości. Należy zauważyć, że w pierwszych latach po drugiej wojnie światowej polityka regionalna w krajach Europy Zachodniej była traktowana jako część gospodarki państwa, dlatego jej postulaty były realizowane w oparciu o keynezowskie i fordowskie założenia. Pierwsze z nich głosiły konieczność silnej ingerencji państwa w rozwój poszczególnych regionów, drugie natomiast wskazywały wybrane gałęzie przemysłu (wówczas ciężki i petrochemiczny) jako elementy decydujące o rozwoju gospodarki państwa. Ponadto, w paradygmacie fordowskim zakładano, że działalność gospodarcza powinna być lokowana w miejscach, gdzie możliwe jest zapewnienie następujących warunków: obecność dużych przedsiębiorstw, centrów przemysłowych, dostęp do dużych zasobów ludzkich, niskie są koszty pracy, istnieje łatwość w nabywaniu surowców, niskie są koszty transportu, infrastruktura transportu masowego jest w stanie zapewnić ciągłość produkcji i występuje dostatek mocy (Stokowska, 2006). Takie rozumienie rozwoju regionalnego skłaniało władze centralne do realizacji działań polegających na finansowaniu bardzo kosztownych inwestycji w regionach słabiej rozwiniętych. Z tego względu, na obszarach o znacznym zapóźnieniu gospodarczym lokowane były wielkie państwowe kompleksy przemysłowe, uruchomiano dotacje, subwencje, ulgi podatkowe dla prywatnych inwestorów. Państwo podejmowało się również finansowania tzw. infrastruktury ciężkiej. Wszystkie te działania miały zapewnić gospodarce krajowej stabilność rozwoju, a dla poszczególnych regionów miała to być szansa na wyrównanie dysproporcji w sferze społecznej i ekonomicznej. Jednak obok

podejścia keynezowskiego i fordowskiego, dość powszechnym było podejście neoliberalne, które postulowało bardziej za tym, aby stymulować postawy przedsiębiorcze przez obniżenie kosztów pracy czy kapitału. Jednak takie rozwiązania nie przynosiły pozytywnych rezultatów rozwoju gospodarczego w regionach znacznie zapóźnionych gospodarczo. Przeciwnie, jak zauważa Stokowska (2006) twarde prawa wolnego rynku powodowały odpływ środków i zasobów do regionów o lepszej kondycji gospodarczej.

W wyniku kryzysu strukturalnego lat 70. XX wieku w krajach Europy Zachodniej, w tym we Włoszech, niemożliwym było kontynuowanie przez rządy centralne polityki interwencjonizmu na tak szeroką skalę, a miejsce znalazł nowy nurt – postfordyzm. Jego postulatem był rozwój przemysłu nowych technologii w oparciu o wykorzystanie zasobów niematerialnych (wiedza, informacja, innowacja). Ponadto zaobserwowano, że regiony peryferyjne, w gospodarkę których państwo nie ingerowało w tak dużym stopniu, same podejmowały skuteczne działania, a korzyści (w sferze społecznej i ekonomicznej) obserwowano tam w stosunkowo krótkim czasie. W efekcie paradygmat postfordowski ukierunkowany był na rozwój polityki regionalnej w takiej konfiguracji i według zasad lokalizacji przedsiębiorstw i usług, jaka obowiązuje współcześnie.

We Włoszech od początku powstania państwa (1861) obserwuje się odmiennosc terytorialną obowiązujących tam paradygmatów rozwoju gospodarczego, które od początku lat 70. XX wieku uległy dezaktualizacji i przyjęto jeden nurt rozwoju – postfordyzm, obowiązujący do początku lat 90. XX wieku. W kolejnych latach podejmowano działania na rzecz polityki regionalnej, co zostało uregulowane ostatecznie nowelizowanymi w 2001 roku zapisami w V Tytule Konstytucji Włoch. Jednak to działania i interwencje nie ostatnich dziesięcioleci, ale również te podjęte dużo wcześniej, bo wkrótce po zjednoczeniu, przez następujące po sobie centralistyczne władze (do 1946 r. monarchii Sabaudów, a kolejno i po dzisiaj rządy republikańskie) w stosunku do poszczególnych obszarów zjednoczonych Włoch stanowią, zdaniem autora, wyjaśnienie dla tak różnej kondycji gospodarczej regionów. Zauważono bowiem, że prowadzona po zjednoczeniu polityka faworyzowała rozwój gospodarczy niektórych obszarów, a tym samym te same władze stosowały represje lub formy pomocy, które w pewnym stopniu spowodowały, że działające na niewielką jeszcze skalę organizacje przestępcze, znalazły doskonałe warunki dla dalszego rozwoju.

Celem artykułu jest wskazanie na znaczenie roli polityki państwa i decyzji podjętych w przeszłości na współczesną kondycję gospodarczą regionów włoskich. Tym samym autor podejmuje próby wyjaśnienia permanentnych, a w niektórych obszarach nadal pogłębiających się różnic w rozwoju społeczno-ekonomicznym włoskich regionów. Badania prowadzono na podstawie kwerendy dostępnej literatury oraz przez wykorzystanie wybranych metod statystycznych, które pozwoliły na zobrazowanie istniejącego zróżnicowania społeczno-ekonomicznego pomiędzy włoskimi regionami.

PODZIAŁ ADMINISTRACYJNO-PRAWNY I ZARYS SYTUACJI SPOŁECZNO-EKONOMICZNEJ REGIONÓW WŁOSKICH

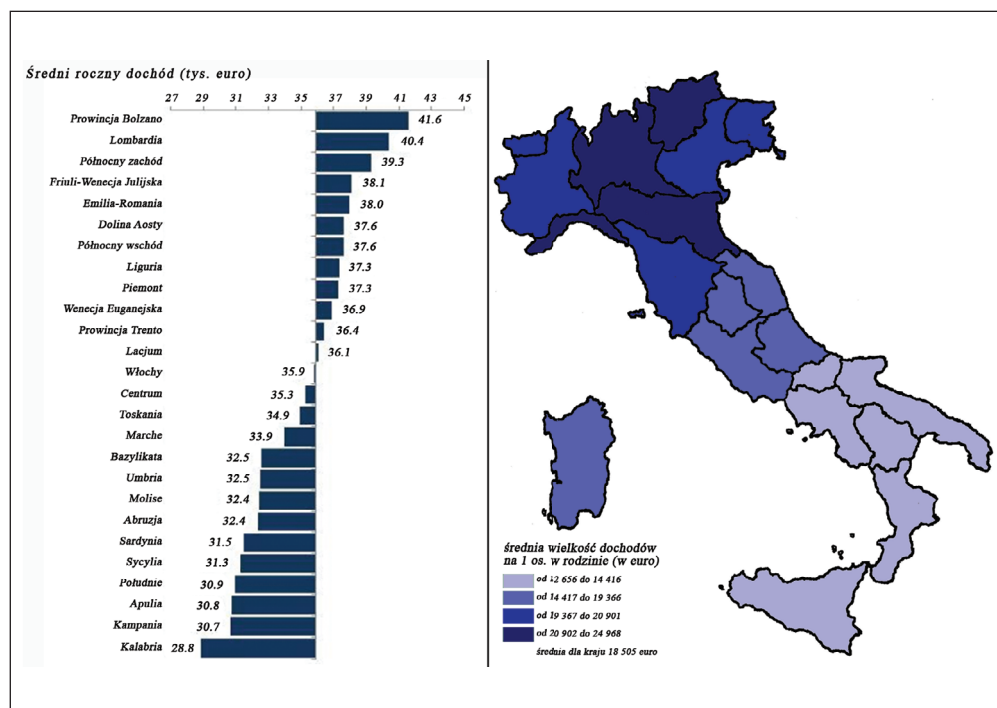
Współczesne Włochy są republiką o charakterze unitarnym, jednak taka forma państwa obowiązuje od referendum konstytucyjnego, które odbyło się po drugiej wojnie światowej (w 1946 r.). Wówczas Włosi zrezygnowali z władzy monarchii Sabaudów na rzecz republiki konstytucyjnej. Wtedy też w zapisach Konstytucji tego kraju po raz pierwszy określono regiony jako formy administracyjno-prawne, a w kolejnych dziesięcioleciach

w wyniku reform z lat 70., 90. i nowelizacji V Tytułu Konstytucji stopniowo dążono do zwiększenia autonomii regionom, prowincjom, gminom i miastom metropolitalnym, czyli jednostkom na wszystkich szczeblach obowiązującego współcześnie podziału terytorialnego. Obecnie w tym kraju obowiązuje podział na 20 regionów, z czego 15, z punktu widzenia ustroju, to regiony zwykłe, natomiast pozostałe 5 to regiony o statusie specjalnym. Wydzielenie tych drugich uzasadniono ich wyspiarskim charakterem (Sardynia i Sycylia) lub przygranicznym położeniem i wynikającymi z tego wpływami kulturowo-językowymi ludności krajów sąsiednich (ludności niemieckojęzycznej w Trydencie-Górnej Adydze, francuskiej w Dolinie Aosty i słoweńskiej w Friuli-Wenecji Julijskiej). Znaczna decentralizacja władzy i kompetencji na poszczególnych szczeblach podziału administracyjnego kraju stanowi cechę charakterystyczną polityki gospodarczej tego kraju. Z tego też względu Włochy nazywane są powszechnie państwem regionalnym, choć z prawnego punktu widzenia nadal pozostają republiką unitarną. Postrzeganie Włoch przez pryzmat regionalny czasem prowadzi do błędnej interpretacji jakoby najwyższym poziomem gospodarki tego kraju był ten regionalny. Dzieje się też tak ze względu na występowanie bardzo dużych różnic w rozwoju społeczno-ekonomicznym między poszczególnymi regionami, dlatego tak trudno o integralność i spójność włoskiej polityki gospodarczej. Sytuacja gospodarcza włoskich regionów wskazuje na bardzo duże dysproporcje, zwłaszcza w ujęciu komparatywnym między jednostkami tego samego rzędu. W celu przedstawienia kondycji społecznej i ekonomicznej mieszkańców poszczególnych regionów, zostaną przybliżone wybrane (zdaniem autora), najbardziej reprezentatywne dane potwierdzające owe różnice (poziom zatrudnienia, stopa bezrobocia, PKB per capita, średnia wielkość dochodów na jednego mieszkańca i ich wielkość w przeliczeniu na jednego członka rodziny). Znaczne dysproporcje występują biorąc pod uwagę rynek pracy, a zwłaszcza poziom zatrudnienia i skalę bezrobocia. Średni poziom zatrudnienia we Włoszech w 2020 roku wynosił 57,9%, natomiast biorąc pod uwagę poszczególne regiony wartości te wykazują duże różnice. Najmniejszy odsetek pracujących występował w regionach południowych: Sycylia (44,1%), Kampania (45,3%), Kalabria (45,6%) i Apulia (49,4%). Najwyższy zaś odnotowano w Emilii-Romanii i Friuli-Wenecji Julijskiej (powyżej 75%), ale również we wszystkich regionach północnej i środkowej części kraju zatrudnienie znajduje powyżej 65% społeczeństwa. Równie niepokojące okazują się dane dotyczące poziomu bezrobocia, które w Kalabrii, na Sycylii i w Kampanii wynosiło w 2020 roku odpowiednio 21,6%, 21,5% i 20,4%. Trudna sytuacja na regionalnym rynku pracy występuje również w Apulii (16%) i na Sardynii (15,4%). Na północy Włoch najniższe bezrobocie notuje się w prowincji Bolzano (2,9%), Trento (4,8%) oraz w regionach Lombardia (5%), Emilia-Romania (5,9%) i Wenecja Euganejska (6,4%). Również pozostałe regiony na północy i w środkowej części kraju wykazują stosunkowo niską stopę bezrobocia (poniżej 8%) (Toskania, Marche, Piemont, Umbria, Liguria). Natomiast biorąc pod uwagę średnią wielkość PKB per capita (wg aktualnych cen rynkowych) w 2019 roku wynosiła 28 600 euro, przy czym zauważa się znaczne różnice regionalne i wyraźny podział na linii Północ-Południe. Również średnioroczny dochód na mieszkańca i średni dochód przypadający na jednego członka rodziny w ujęciu regionalnym są bardzo różnicowane (rycina 1). Wartość pierwszego z nich mieści się w przedziale od 28 800 euro w Kalabrii do 41 600 euro w prowincji Bolzano. W 2017 roku średnia krajowa dochodu w przeliczeniu na 1 obywatela wynosiła 35 900 euro, a poniżej tej wartości znalazły się wszystkie regiony południowych Włoch oraz Toskania (34 900 euro) i Umbria (32

500 euro). Najwyższe średnie dochody spośród regionów o statucie zwykłym uzyskują mieszkańcy Lombardii (40 400 euro), a za nimi kolejno Włosi zamieszkujący wszystkie regiony północnej części kraju. Średnia wartość dla regionów północno-zachodnich wynosi 39 300 euro, a północno-wschodnich – 37 600 euro. Natomiast średnia wartość dochodów mieszkańców Mezzogiorno wynosi 30 900 euro, gdyż obok wspomnianej Kalabrii niskie dochody uzyskują również mieszkańcy Kampanii (30 700 euro) i Apulii (30 800 euro). W stosunku do roku 2016 wielkość dochodów wykazuje tendencję wzrostową, ale jej dynamika jest bardzo zróżnicowana w poszczególnych częściach kraju: wzrost o 1,4% na północnym wschodzie, o 0,7% na północnym zachodzie i w centrum oraz 0,3% na Południu i na wyspach. Najwyższy dochód na mieszkańca odnotowano w autonomicznej prowincji Bolzano (26 000 euro), w regionach Emilia-Romania i Lombardia (po 22 900 euro). Najniższy zaś w Kalabrii, Kampanii i na Sycylii (odpowiednio 12 700; 13 500 i 13 600 euro). Mieszkańcy północno-zachodniej część kraju dysponują wartością nominalną dochodu w wysokości przekraczającej 22 000 euro, czyli o ponad 60 % wyższej od tej notowanej na Południu (14 000 euro).

Dane te wskazują jak dużym problemem dla prowadzenia spójnej polityki krajowej są występujące dysproporcje. Nasuwają się również pytania dotyczące kondycji gospodarczej poszczególnych jednostek terytorialnych (prowincji) po zjednoczeniu kraju, działań podjętych przez władze centralne na rzecz spójności gospodarki poszczególnych regionów i stanowiska państwa w stosunku do znacznego zapóźnienia gospodarczego południowej części kraju.

Rycina 1. Średnia wielkość dochodów we Włoszech przypadająca na jednego członka rodziny w 2017 r.



Źródło: opracowano na podstawie danych Istat (2018, 2019)

KONDYCJA GOSPODARCZA WŁOSKICH REGIONÓW PO ZJEDNOCZENIU KRAJU ORAZ INTERWENCJONIZM PAŃSTWOWY JAKO ODPOWIEDŹ NA ICH POTRZEBY

Na sytuację gospodarczą regionów Włoch w największym stopniu wpłynął proces uprzemysłowienia, rozpoczęty jeszcze przed zjednoczeniem. Jednak w literaturze przedmiotu można doszukać się wielu innych przyczyn powstania różnic w rozwoju społeczno-gospodarczym zwłaszcza pomiędzy północną a południową częścią kraju. Wśród nich autorzy wymieniają m.in.: (1) przyczyny geograficzne (na północy korzystniejsze warunki dla rolnictwa – większy dostęp do wody, lepszej jakości gleby, sprzyjająca orografia terenu, łagodniejszy klimat), (2) sytuacja demograficzna i wielka migracja ludności z Południa w kilka lat po zjednoczeniu, (3) brak konkretnych programów gospodarczych dla pobudzenia rozwoju głównych gałęzi przemysłu, (4) wzrost cen produktów przemysłowych i stagnacja cen produktów rolnych. Takie warunki powodowały, że po zjednoczeniu państwa włoskiego znaczny wzrost gospodarczy odnotowano w północno-zachodniej jego części (między Turynem, Mediolanem i Genuą), czyli na obszarze tzw. trójkąta przemysłowego (*triangolo industriale*), współpracującego z firmami ze Szwajcarii, Francji i Niemiec. Pojawiające się oznaki nierówności między Północą a Południem były wówczas łagodzone m.in. przez konsekwencje wielkiej migracji (Noviello, 2021) oraz w późniejszych latach przez inicjatywy i programy mające na celu wzmocnienie gospodarki Południa (m.in. Plan Rozwoju dla Południa, Kasa Południa, Plan Vanoniego). Niemniej jednak o sukcesie w rozwoju przemysłu w północno-zachodniej części Włoch zdecydowało kilka czynników: (1) znacznie większe wsparcie ze strony państwa kluczowych wówczas gałęzi przemysłu zaraz po zjednoczeniu kraju, (2) duże zróżnicowanie gałęziowe przemysłu wynikające z wykorzystania technik pierwszej i drugiej rewolucji przemysłowej (odpowiednio: przemysł tekstylny, odzieżowy, spożywczy oraz mechanizacja, przemysł gumowy, elektryczny), (3) rozwój energetyki wodnej, (4) doskonała, jak na tamte czasy, sieć transportowa, (5) duże zasoby kapitału ludzkiego, (6) wzrost liczby zleceń państwowych w okresie pierwszej wojny światowej, (7) znaczna pomoc z budżetu państwa zaraz po zakończonej wojnie w celu ratowania dużych upadających fabryk, (8) subwencje państwowe w ramach powstałego Instytutu Odbudowy Przemysłu (*Istituto per la Ricostruzione Industriale, IRI*) w okresie kryzysu z 1929 roku, (9) wsparcie ze strony rządów faszystowskich rozwijającego się przemysłu autarkicznego, w tym dobrze już prosperującego na północnym zachodzie przemysłu chemicznego i aluminiowego, oraz ukierunkowanie Południa na rozwój znacznie mniej dochodowego rolnictwa, (10) pomoc w ramach realizacji Planu Marshalla, co zapoczątkowało produkcję masową w północno-zachodniej części kraju, (11) stałe finansowanie publiczne i ochrona przemysłu w tej części kraju, nawet w okresie wojny.

Można zakładać, że lista wymienionych czynników, które zdecydowały o lepszej kondycji gospodarczej Północy została wyczerpana, jednak zdaniem autora, dla wyjaśnienia tak drastycznych dysproporcji w rozwoju w obrębie jednego organizmu państwowego, nie można ograniczyć się tylko do reguł rozwoju gospodarczego. Należy bowiem sięgnąć do czasu, kiedy formowało się państwo włoskie, dokonać analizy decyzji i działań, jakie władze państwowe podjęły w stosunku do określonych części kraju, a zwłaszcza jego południowej części, odpowiadającej istniejącemu do 1861 roku Królestwu Obojga Sycylii. Jest to o tyle zasadne, że na podstawie analizy przestrzennej licznych wskaźników ekonomicznych, bardzo wyraźnie zaznacza się granica zasięgu

rządów burbońskich, co współcześnie pokrywa się z terytorialnym zasięgiem biednego Południa. Względy te skłaniają ku temu, aby nakreślić sytuację społeczno-ekonomiczną tej części Włoch poczynwszy od momentu zjednoczenia.

Niewątpliwie po zjednoczeniu kraju na Południu notuje się znaczny wzrost aktywności zorganizowanych grup przestępczych (których działania za panowania dynastii Burbonów były dość ograniczone i w dużym stopniu utrzymywane pod kontrolą). Stało się tak również na skutek niedotrzymania przez nową władzę obietnic dyktatora Giuseppe Garibaldiego. Ten zdobywając Sycylię (i kolejno na północ pozostałe obszary korony burbońskiej) gwarantował ludności m.in. zachowanie dotychczasowej autonomii na wyspie, wprowadzenie ustroju republikańskiego oraz przeprowadzenie reformy rolnej gwarantującej chłopom własność ziemską (Janek, 2018). W efekcie nowe państwo włoskie potraktowało Sycylię i pozostałe regiony Południa niemal jako zdobycz wojenną i nałożyło na nie kontrybucję przeznaczoną na pokrycie części zadłużenia, jakie Piemont i Lombardia zaciągnęły kilka lat wcześniej na prowadzenie wojny z Cesarstwem Austrii. Dlatego w 1862 roku większość środków pieniężnych pozostałych po Burbonach i zdeponowanych w *Banca delle Due Sicilie* w wysokości około 105 mln dukatów w złocie (443 mln ówczesnych włoskich lirów) została przejęta przez skarb Królestwa Włoch (Janek, 2018). Dodatkowo zostały zwiększone obciążenia podatkowe ludności. Obok dotychczas jedynego podatku od dochodów wprowadzono nowe dani-ny, m.in. miejskie, gminne, od spadków i tzw. kominowe. Opodatkowano też produkcję soli i mąki. Surowa polityka fiskalna władz centralnych wobec Południa doprowadziła wkrótce do wzrostu cen wielu towarów, w tym podstawowych artykułów spożywczych – chleba i makaronów, co dotknęło szczególnie najbiedniejsze grupy społeczne. Towary pochodzące z Południa stawały się coraz mniej konkurencyjne na rynkach zagranicznych, co spowodowało drastyczne obniżenie eksportu i w konsekwencji załamanie się produkcji, zwłaszcza w branży spożywczej i tekstylnej. Sytuacja gospodarcza Południa ciągle się pogarszała również za sprawą całkowitego braku nowych inwestycji infrastrukturalnych (zwłaszcza drogowych), których niedostatek notowano jeszcze za panowania Burbonów (Janek, 2018). Wynikało to z faktu, iż gospodarka i wymiana handlowa Południa były silnie związane z transportem wodnym, który sprzyjał rozwojowi kluczowych w tamtym okresie portów morskich (Amalfi, Torre Annunziata, Neapol, Bari). *De facto* obszar byłego Królestwa Obojga Sycylii był traktowany przez władze centralne jak kolonia.

Na Południu obserwuje się w tym czasie nie tylko załamanie gospodarcze i brak spełnienia wspomnianych obietnic. Wprowadzono także nowe zasad prawne (obowiązkowy pobór do wojska młodych mężczyzn, głównie ze wsi, czego efektem był znaczący ubytek siły roboczej w gospodarstwach chłopskich) i administracyjnych (władze lokalne zastępowano, pod pretekstem walki z korupcją i klientelizmem, urzędnikami z Północy, co rodziło nieporozumienia i wzajemną niechęć). Janek (2018) zauważa, że na początku lat 60. XIX wieku na Południu panował chaos związany z antyburbońską rewoltą i upadkiem rządów Franciszka II, załamaniem gospodarki, pogorszeniem się warunków bytowych ludności oraz słabością, a niekiedy nieobecnością struktur nowego państwa. Wkrótce po zjednoczeniu, z jednej strony wzrosła aktywność grup przestępczych, a z drugiej na Południu powstali tzw. bryganci, czyli grupy sprzeciwiające się polityce sabaudzkiej i domagające się przywrócenia władzy dynastii Burbonów (*brigantaggio*). To przeciwko tym drugim (a nie mafii) państwo włoskie w 1863 roku wprowadziło rygorystyczne prawo Pica, umożliwiające egzekucje nawet w przypadku

podejrzenia o niewierność wobec nowej władzy. Błędny jest traktowanie fenomenu *brigantaggio* jako jednej z form działalności mafii, co w literaturze pojawia się dość często.

Działalność mafii w tym czasie rozszerzyła się ze względu na fakt, iż znaczna część urzędników i funkcjonariuszy na terenach Południa pochodziła z Północy. Ci natomiast nie znaleźli wsparcia wśród tamtejszych elit, które coraz chętniej wybierały efektywniejszą dla ich interesów ochronę zorganizowanych grup przestępczych. W takich warunkach władza centralna, nieposiadająca wystarczających środków i niedająca rzeczywistego poczucia bezpieczeństwa, została wyparta przez zorganizowane grupy przestępcze, które z sukcesem pacyfikowały państwowe interwencje przeciwko mafii. Na terytoriach kontrolowanych przez mafię dbano o to, aby skutecznie zwalczać również inne, pospolite formy przestępczości, przez co organizacja ta zyskiwała przychylność lokalnych społeczności. Ponadto fizyczna obecność mafii była o wiele bardziej skuteczna aniżeli formalna, jaką oferował rząd Piemontu, dlatego wzmocnienie pozycji tej pierwszej miało zdecydowanie większe powodzenie. Ponadto „w społecznym odbiorze wytworzył się fałszywy, funkcjonujący jeszcze przez wiele lat stereotyp dobrej mafii i złego państwa, następowała swoista legitymizacja i instytucjonalizacja mafii jako alternatywnej władzy” (Janek, 2018: 127–128 za Commissione Parlamentare Antimafia–Legislatura VI: 96).

Jednak takie działania dawały tylko pozorną ochronę i w żadnym stopniu nie faworyzowały rozwoju gospodarczego tej części kraju. Przykładem tego jest sytuacja, jaka panowała na Sycylii w latach 1891–1894, kiedy działały tam tzw. *fasci dei lavoratori*, czyli lokalne bractwa robotnicze na wzór związków robotniczych. Ich demonstracje przeciwko warunkom pracy były krwawo tłumione przez policję, wojsko, a także przez *gabellotti*¹. Przemoc, której dopuszczali się lokalni mafiosi wobec podlegających im rolników, nie spotkała się z żadną reakcją władz sądowniczych. Wbrew sycylijskim *fasciom* państwo i mafia wydają się po raz pierwszy połączyć siły, aby utrzymać *status quo*. Sycylijscy robotnicy mieli bowiem pozostać w biedzie, analfabetyzmie, a ich byt miał zależeć od polityki *gabellotti*. Diametralne zmiany dla dalszego rozwoju organizacji kryminalnych w południowej części Królestwa Włoch przyniósł początek rządów faszystowskich. Dotychczas mafia miała możliwość rozwoju i kontroli terytorium pod nikłą i sporadyczną obecnością władzy państwowej. Natomiast celem faszyzmu było utworzenie państwa totalitarnego, kontrolującego każdy aspekt życia publicznego i prywatnego swoich obywateli, dlatego władza nie mogła zaakceptować (przynajmniej w teorii) obecności mafii.

Sytuacja utrzymująca się na Południu przez tak długi okres spowodowała drastyczne zwiększenie się dysproporcji w rozwoju społeczno-ekonomicznym pomiędzy tym a Północą, gdzie strategiczne w ówczesnym czasie gałęzie przemysłu znalazły wsparcie ze strony państwa. Konsekwencją takich działań była rekordowa przewaga w poziomie industrializacji regionów północno-zachodnich Włoch w stosunku do pozostałej części

¹ Gabellotto – określenie to stosowano do osób dzierżawiących duże posiadłości ziemskie (gabelle) na obszarze Sycylii i Kalabrii w XIX wieku i w pierwszej połowie XX wieku. Figura ta odróżniała się od właścicieli ziemskich tym, że ten drugi zwykle należał do stanu szlacheckiego, natomiast gabellotti to drobna rolnicza burżuazja, która wykorzystując niezdolność klasy szlacheckiej do zarządzania posiadłościami ziemskimi, przejmowała od nich prawo do zarządzania lennem.

kraju. Dlatego we Włoszech z czasem wykształciły się trzy wyraźnie odrębne obszary: (1) północno-zachodni, (2) północno-wschodni i centrum oraz (3) Południe i wyspy.

Według szacunków w 1951 roku najbogatszym regionem Włoch była Liguria, kolejno Lombardia i Piemont. Taka konfiguracja wynika z faktu, że w Ligurii oprócz przemysłu silnie prosperował sektor usług (finanse, transport i komunikacja), który wspiera rozwój trójkąta przemysłowego. Jednak po 1961 roku region ten odnotował największy spadek wielkości PKB, a w kolejnych dziesięcioleciach tendencja spadkowa jeszcze bardziej się nasiliła, przez co Liguria znalazła się poniżej średniej poziomu wzrostu dla obszaru północno-zachodniego (odpowiednio 116,2% w stosunku do prawie 128%), a w ostatnim dwudziestoleciu została wyprzedzona przez Emilię Romanę i Toskanię. Model rozwoju Ligurii wyjaśnia przyczyny wzrostu, a następnie znacznego spowolnienia gospodarczego regionu. Przemysł liguryjski swoje powstanie i dalszy rozwój w znacznym stopniu zawdzięcza interwencji publicznej. W XIX wieku szereg ustaw protekcyjnych przewidywało zamówienia i finansowanie według sektorów, spośród których do najważniejszych należały przemysł stoczniowy, mechanika ciężka i przemysł stalowy. Trzy czwarte środków, jakie przeznaczyło państwo na ten cel, zostało skierowane właśnie do Ligurii. W tym samym czasie rozwinął się transport morski w Genui i mniejszych portach regionu (La Spezia, Savona). Ponadto, to głównie liguryjskie giganty stali i mechaniki: Ilva i Ansaldo, uzyskują największe finansowanie po pierwszej wojnie światowej (Noviello, 2018). Dlatego model liguryjski łączy ze sobą elementy przedsiębiorczości prywatnych inwestorów z ogromną dozą pomocy publicznej. Tego rodzaju kapitalizm okazuje się mniej konkurencyjny i łatwiej wchodzi w kryzys, zwłaszcza w czasie, gdy środki publiczne w okresie boomu gospodarczego zostają skierowane na Południe. Czas ten był szansą dla liguryjskich inwestorów na rozwój innowacyjności, co jednak nie miało miejsca. W obliczu upadku przemysłu, region wykazuje wczesną zdolność do rekonwersji w usługi przez relokację przemysłu do pobliskiego Piemontu na rzecz rozwoju turystyki. Dzięki temu od początku lat 80. XX wieku w Ligurii notuje się wzrost inwestycji w sektor usług (choć jest to cechą wspólną wszystkich dobrze rozwiniętych gospodarek), to w regionie tym udział pracujących w usługach pozostaje wyższy nawet o 15–20% w stosunku do Lombardii czy Piemontu. Z tego względu Liguria jest przykładem regionu, który w stosunkowo krótkim czasie przeszedł ścieżkę historycznej ewolucji od regionu silnie uprzemysłowionego do dominującego w sektorze usługowym. Dlatego mimo spadku wielkości PKB *per capita*, region posiada prymat w indeksie rozwoju społecznego (HDI), będącym wypadkową wielkości dochodu *per capita*, średniej długości życia oraz wskaźnika wykształcenia.

Obok dobrze prosperującej Ligurii, do dzisiaj prężny rozwój gospodarczy charakteryzuje region Lombardii, która począwszy od lat 50. XX wieku wykazuje najwyższy wskaźnik PKB *per capita* (poza niewielkim regionem Doliny Aosty utrzymującym się z rozwoju turystyki i ostatnio również Trydentem-Górną Adygą). W przeciwieństwie do Ligurii, Lombardia prezentuje ciągły systematyczny rozwój przemysłu, który następuje zasadniczo bez pomocy państwa (lub z jego niewielkim udziałem). Sukcesem regionu był rozwój elektrowni wodnej (pierwszej w Europie), dzięki której powstała firma Edison – jedno z największych przedsiębiorstw przemysłowych w kraju. W regionie powstawały coraz liczniejsze struktury finansowe opierające się na dużych mediołańskich bankach, Włoskim Banku Komercyjnym (*Comit*) i Włoskim Kredycie (*Credit*). Nie brakowało mniejszych instytucji jak kasy oszczędnościowe czy banki spółdzielcze. W takim ujęciu kapitalizm wielkich przedsiębiorstw integruje się z kapitalizmem

okręgów przemysłowych znacznie lepiej niż w jakimkolwiek innym regionie kraju. To dzięki temu przenikaniu się, kiedy w latach 70. XX wieku model fordystyczny, oparty na wielkim kapitałochłonnym przedsiębiorstwie, popada w kryzys, Lombardii udaje się utrzymać pozycję lidera. Na tym etapie następuje ważne przejście: od dużego kombi-natu do struktury przedsiębiorstw średnich, silnie zorientowanych na eksport (Candy, MIVAR). Lombardię wyróżnia wysokie PKB, które znajduje odzwierciedlenie w bardzo wysokich wskaźnikach aktywności w przemyśle i poziomie produktywności. Przemysł zapewnia zatrudnienie dla około 40% ludności regionu (Felice, 2010). Ponadto sektor ten jest w dużym stopniu obsługiwany przez usługi przynoszące znaczne dochody, co zwiększa produktywność regionu.

Innym dobrze prosperującym regionem jest Piemont, gdzie poza znaczną pomocną finansową ze strony państwa, decydujące było sąsiedztwo Ligurii i Lombardii. Dlatego rozwój gospodarczy regionu można uznać za hybrydowy, gdyż łączy model liguryjski z lombardzkim, a doskonałym przykładem tego jest powstała przed pierwszą wojną światową fabryka Fiata. Dzięki wsparciu państwa już na początku XX wieku stała się ona liderem w produkcji samochodów, a jej sytuacja stale się poprawiała, naj-pierw w okresie pierwszej wojny dzięki zamówieniom ze strony państwa, następnie dzięki wdrożeniu planu Marshalla (restrukturyzacja przedsiębiorstw, masowa produk-cja) i kolejno pomoc z Kasy Południa (*Cassa per il Mezzogiorno*) w celu rozszerzenia produkcji na Południu (Pomigliano d'Arco koło Neapolu). Fiat dzięki szerokiej ofercie i stosunkowo niskiej cenie samochodów wskazuje, że jest firmą, która potrafi konkuro-wać na rynkach międzynarodowych (Amatori, Colli, 1999; Felice, 2010). W Pemoncie podobnie jak w Lombardii dużą rolę odegrały duże banki i inne struktury kredytowo-finansowe. Ponadto dokonana w Italii na początku XX wieku nacjonalizacja kolei i ko-munikacji tramwajowej, a następnie wprowadzenie innowacyjnych rozwiązań pozwo-liło na zwiększenie popytu na półprodukty przemysłu mechanicznego, które wytwa-rzano w fabrykach piemonckich. Rozwój przemysłu dokonał się również w mniejszych ośrodkach (Biella – sektor tekstylny-wełniany, Novara – armatura sanitarna, Valenza – złotnictwo). Wysoka, ale nieporównywalna z Lombardią, pozycja Piemontu determi-nowana była stosunkowo wysokim udziałem pracujących w rolnictwie (większym ani-żeli w Lombardii) i wynikającym z tego niższym udziałem zatrudnionych w usługach.

Rozwój gospodarczy regionów północno-wschodnich i centralnych rozpoczął się już w pierwszej połowie XX wieku, a dotyczy to zwłaszcza Emilii-Romanii (przemysł mechaniczny) i regionów z nią graniczących (Toskania, Marche, Wenecja Euganejska), gdzie rozwinął się przemysł lekki (tekstylia, odzież, żywność) w symbiozie z działalno-ścią rolniczą. W procesie tym brakowało jednak odpowiedniego jak na ten czas pozio-mu technologii (Felice, 2007). W okresie międzywojennym nadal rozwija się przemysł mechaniczny, a niszowy przemysł samochodowy zyskuje na znaczeniu i ma szansę na dalszy rozwój podobnie jak miało to miejsce w przypadku Maserati i Ferrari w prowinc-ji Modena oraz Lamborghini w prowincji Ferrara (Felice, 2010). W okresie międzywo-jennym wartości PKB na mieszkańca w regionach centralnych rosną mniej niż w tych północnych, utrzymując średnią krajową, ale będących bliżej wartości uzyskanych na Południu (różnica 43 punktów in plus) aniżeli tych na północnym zachodzie (różnica 49 punktów in minus). Północno-wschodnia i centralna część kraju w drugiej połowie XX wieku przeszła okres wielkiej konwergencji, zbliżając się do poziomu rozwoju pół-nocno-zachodniej części Italii. Stało się tak za sprawą wzrostu produkcji w przemysłach

(od tekstyliów i odzieży, przez mechanikę lekką, po ceramikę), których produkcja koncentrowała się w obrębie małych przedsiębiorstw, często skupionych geograficznie.

Ponadto w latach cudu gospodarczego we Włoszech i za granicą panował wspólny paradygmat fordystyczny, skupiający się na dużych firmach w sektorach zaawansowanych technologicznie, to znaczy raczej kapitałochłonnych niż pracochłonnych. Pod wpływem tego paradygmatu działalność na obszarach graniczących z trójkątem przemysłowym była postrzegana jako marginalna lub co najwyżej komplementarna do rdzenia, czyli wielkiego przemysłu północno-zachodnich Włoch. Przyjęło się argumentować, że Wenecja Euganejska, Emilia-Romania, Marche i Toskania postawiły na sektory produkcyjne, które nie odpowiadały wielkościowo przedsiębiorstwom fordowskim. Były to bowiem małe zakłady produkcyjne, które działały jako dostawcy i podwykonawcy dużych firm.

Kryzys naftowy spowodował znaczne spowolnienie gospodarcze w całej Europie, natomiast w samych Włoszech notuje się duże zróżnicowanie regionalne pod tym względem. Regiony Południa notują zahamowanie, na północnym zachodzie nastąpiło znaczne spowolnienie gospodarcze, natomiast północny wschód staje się nowym centrum rozwoju gospodarczego kraju. Wtedy też pojawia się po raz pierwszy określenie „trzecia Italia” (*terza Italia*) wyodrębniona w 1977 roku przez Arnaldo Bagnasco. Autor do trzeciej Italii zalicza: Trójwenecję (Trydent-Górna Adyga, Wenecja Euganejska i Friuli-Wenecja Julijska), tzw. regiony czerwone (Emilia Romanina, Toskania i Umbria) oraz Marche. Z podziału przedstawionego przez Bagnasco zostaje wyłączone Lacjum, które ze względu na ulokowaną tam stolicę kraju, nie wpisuje się do żadnej z trzech Italii. Region ten już kilka lat po zjednoczeniu kraju silnie ugruntował swój rozwój inwestując w najbardziej opłacalny sektor gospodarki jakim były usługi. Felice (2010) stwierdza, że gdyby nie stołeczna rola regionu, Lacjum zostałoby wpisane na listę zdecydowanie słabiej rozwijających się regionów Mezzogiorno. Trzecia Italia Bagnasco to obszar, który charakteryzuje się specyficzną morfologią (i związanym z nią rozwarstwieniem społecznym) skoncentrowaną na małych przedsiębiorstwach, które czynią ten obszar zasadniczo odmiennym od północno-zachodniego. Bagnasco na obszarze trzeciej Italii zauważa również historyczne różnice w funkcjonowaniu produkcyjnej tkanki społecznej i towarzyszącej jej infrastruktury. Odmienność organizacji produkcji jest wynikiem odmiennej struktury agrarnej, która istniała tam przed epoką przemysłową (rozdrobienie użytków rolnych). Liczne rodziny farmerów stanowiły pewnego rodzaju inkubator dla rozwoju gospodarki tej części Włoch, podczas gdy infrastruktura jest ukierunkowana na budowanie sieci i relacji poziomych, wzrost roli instytucji lokalnych w stosunku do odgórnych procesów decyzyjnych, podkreślając integralność tego obszaru.

Jak zauważa Putnam (1993) kilka lat po badaniach Bagnasco, w 1979 roku inny włoski badacz – Giacomo Becattini – opisując zmiany w krajobrazie (mnogość winnic) tej części Włoch określa ją jako bogatą w obiekty przemysłowe silnie wyspecjalizowane i ukierunkowane na eksport, silnie powiązane z lokalnymi instytucjami i infrastrukturą, korzystające z wysokiego kapitału społecznego. Polityka regionalna, bo taka od kilku dekad charakteryzuje północne i środkowe Włochy (po Abruzję) oparta jest na funkcjonowaniu przedsiębiorstw przemysłowych silnie zintegrowanych w ramach regionalnych społeczności, co stanowi o sile tych terytoriów. Od początku lat 90. XX wieku obraz uprzemysłowienia włoskich regionów zmienia się właśnie za sprawą rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw. W ostatnich dziesięcioleciach na skutek

wprowadzenia euro, model przedsiębiorstw ulega zmianie. Niektóre z nich zyskują na sile i konkurując na rynkach międzynarodowych. Podporządkowują one sobie mniejsze przedsiębiorstwa stając się średniej wielkości przedsiębiorstwami międzynarodowymi. O sukcesie małych i średnich przedsiębiorstw północnych i środkowych Włoch zadecydowały również inicjatywy w sektorze usług biznesowych, zainicjonowane w latach 70. i 80. XX wieku. Działania te obejmowały organizację szkoleń i targów², wsparcie finansowe, prowadzenie działalności badawczo-rozwojowej. Działaniom tym towarzyszy wsparcie instytucji regionalnych oraz ich działania, na co zwraca uwagę Putnam (1993), przywołując przykład regionu Emilia-Romania, gdzie efektywność instytucji publicznych determinuje wysoki poziom kapitału społecznego.

Dużo gorsza sytuacja panowała na Południu. W okresie od zjednoczenia kraju do początku drugiej wojny światowej pozycja Mezzogiorno uległa pogorszeniu, a wyraźne załamanie dotyczy okresu międzywojennego. Zmniejszały się również dysproporcje w rozwoju gospodarczym regionów Południa, ale zmiany te oznaczały osłabienie pozycji regionów uprzednio najsilniejszych (Kampania, Sycylia), które przed zjednoczeniem kraju stanowiły centra życia społecznego i prężnie rozwijającej się działalności usługowej i produkcyjnej. Działalność rolnicza Apulii (produkcja wina i oliwy) oraz Sycylii (owoce cytrusowe i ich pochodne) znana również za granicą, stanowiła o sile i potencjale gospodarczym regionów Południa. Jednak z upływem lat i na skutek nieefektywnej polityki industrializacyjnej opracowanej dla regionu Kampania (Noviello, 2018) oraz polityki faszystowskiej, gospodarka regionów Mezzogiorno stopniowo traciła na znaczeniu. Państwo faworyzowało uprzemysłowienie Północy, odkładając w czasie zabiegi związane chociażby z przekształceniem struktury agrarnej. Takie działania spowodowały, że w pierwszej połowie XX wieku na Południu nie tylko brakowało inwestycji w przemysł, ale zatrudnienie w rolnictwie pozostawało na niezmiennym poziomie 60%. Ponadto odnotowano znaczny spadek produktywności w przeliczeniu na jednego zatrudnionego w rolnictwie.

Taki układ sił i wpływ poszczególnych sektorów gospodarki na rzecz poprawy sytuacji gospodarczej Włoch po drugiej wojnie światowej spowodował, że Południe stało się obszarem, gdzie zastosowanie narzędzi interwencjonizmu państwowego stało się zabiegiem koniecznym.

WYBRANE PROGRAMY I DZIAŁANIA NA RZECZ POPRAWY SYTUACJI GOSPODARCZEJ POŁUDNIA

Na początku XX wieku sytuacja społeczno-ekonomiczna na południu Włoch była bardzo niekorzystna, o czym świadczy m.in. masowy, nigdy wcześniej nienotowany odpływ ludności najpierw na Północ i do krajów Europy Zachodniej, a w kolejnych latach również za ocean (Noviello, 2018, 2021; Pelaggi, 2016). To niepokojące zjawisko zmusiło niejako rządy sabaudzkie do podjęcia konkretnych starań na rzecz realnej poprawy sytuacji gospodarczej na Południu. W kolejnych dziesięcioleciach nie tylko rząd, ale i utworzone z jego inicjatywy instytucje i ośrodki naukowe dążyły do opracowania koncepcji rozwoju pozwalających na poprawę kondycji strategicznych sektorów gospodarki, ale i rozbudowę infrastruktury i zapewnienie odpowiednich zasobów ludzkich, które

² Pierwsze takie targi odbyły się w Bolonii w 1888 roku i stały się corocznym wydarzeniem cyklicznym o międzynarodowej randze.

miały w kolejnych okresach stanowić o sile gospodarczej regionów. W pracy przedstawiono wybrane instytucje, działania czy programy, które miały wpływ na dalsze losy gospodarki Południa:

1. Plan rozwoju dla Południa (1904) – pierwszym dużym przedsięwzięciem było opracowanie koncepcji uprzemysłowienia regionów Południa znanej w literaturze jako Plan Rozwoju dla Południa (*Piano di sviluppo per il Mezzogiorno*). Plan zakładał nie tylko rozwój przemysłu chemicznego, ale również budowę dużego kombinatu hutniczego w Neapolu (dzielnica Bagnoli). Huta stali Ilva, w której produkcję stali rozpoczęto w 1910 roku, już w kolejnym roku jej prężnej działalności odnotowano kolosalny wzrost wartości dodanej brutto plasując region na czwartej pozycji w skali kraju (po Toskanii, Ligurii i Lombardii). Zatem można by mówić o wielkim sukcesie w realizacji założeń tego planu, ale – jak pokazały doświadczenia kolejnych dziesięcioleci – i ostateczne zamknięcie zakładów na początku lat 90. XX wieku oraz problemy społeczne i ekologiczne z tym związane, trudno jest z perspektywy czasu ocenić realizowany plan jako korzystny dla realnego rozwoju Południa (Noviello, 2018).
2. Plan Sinigaglia (1948) – plan ten zakładał rekonstrukcję i modernizację branży hutniczej, która bardzo mocno ucierpiała po drugiej wojnie światowej (zniszczenia zakładów w Cornigliano, Piombino i zatrzymanie produkcji stali w Bagnoli) (Noviello, 2018). Realizacja tych działań stała się możliwa dzięki uzyskanemu kredytowi w wysokości 15 mld lirów w ramach planu Marshalla. Pozwoliło to m.in. na dynamiczny wzrost produkcji stali (z 2,2 mln ton w 1948 roku do 4,2 mln ton w roku 1954), który wynikał ze wzrostu wydajności i spadku kosztów wytwarzania. Zaobserwowano także spadek liczby zatrudnionych w hutnictwie (o prawie 8 tys. osób), co wynikało z przeprowadzonej restrukturyzacji (Janek, 2016; Sinigaglia, 1948).
3. Centrum Studiów nad Rozwojem Gospodarczym Południa SVIMEZ³ (1946) – to pierwsza taka inicjatywa państwowa mająca na celu nie tylko badanie problemów związanych z rozwojem społeczno-gospodarczym Południa, ale i partycypacji ośrodka na rzecz rozwoju gospodarczego Południa. Partycypacja ta polegała zarówno na badaniu różnicowania społeczno-ekonomicznego i problemów z tym związanych, jak również na ocenie skuteczności i zasadności dokonanych przez państwo działań. Wyliczono m.in., że środki wydatkowane z Kasy Południa w znacznie większym stopniu zasiły budżety przedsiębiorstw zlokalizowanych na Północy, co było spowodowane importem znacznej części surowców i towarów w celu realizacji zadań publicznych na Południu. SVIMEZ oprócz wspomnianych badań jest odpowiedzialny za przygotowanie i opracowanie danych ekonomicznych stanowiących punkt wyjścia dla planów państwowych (Czuma, 1969).
4. Kasa Południa – *Cassa per il Mezzogiorno* (1950) – to jedyna na tak dużą skalę instytucja kredytująca działalność rozwojową Południa (Czuma, 1969). Wydatki w ramach środków dostępnych z Kasy miały pokryć głównie rozbudowę infrastruktury, utworzenie korzystnych warunków dla prywatnych inwestorów, wsparcie bezpośrednimi inwestycjami państwa w zakresie chociażby wprowadzenia innowacyjności w przemyśle, jego intensyfikację i przede wszystkim restrukturyzację

³ Nazwa tego ośrodka jest skrótem pochodzącym od *Sviluppo Mezzogiorno* oznaczającego rozwój Południa.

rolnictwa. Założenia te formalnie sankcjonowała ustawa nr 634 z 1957 roku, z zapisów której wynika, że 40% inwestycji produkcyjnych i 60% wszystkich pozostałych inwestycji ma być lokowane na Południu. Bardzo silny nacisk kładziono na rozwój rolnictwa. Z tego względu w pierwszym okresie przypadającym na lata 1950–1965⁴ największe wydatki Kasa poniosła na rzecz rolnictwa (1244 mld lirów), co stanowiło ponad 50% całkowitych wydatków. W dużym stopniu finansowano również budowę i rozbudowę infrastruktury (prawie 500 mld lirów), ale jak już wspomniano największym beneficjentem tych środków były regiony północne. W pierwszym okresie wydatkowania marginalnie potraktowano nie tylko turystykę (4,2% wydatków), ale przede wszystkim przemysł (6,9% wydatków), w którym Włochy w okresie boomu gospodarczego lat 50. i 60. XX wieku mogły mieć nadzieję na niwelowanie różnic w poziomie rozwoju gospodarczego. Dopiero w drugim, znacznie krótszym okresie wydatkowania przypadającym na lata 1965–1969, rząd włoski zwiększył środki na rozwój przemysłu (do 750 mld lirów, co stanowiło nieco ponad 44% wszystkich wydatków z tego okresu), ale nie był to tak pokaźny zastrzyk finansowy jak miało to miejsce w pierwszym okresie w przypadku pomocy dla znacznie mniej dochodowego rolnictwa. Wydatkowanie w pierwszym okresie w pewnym stopniu okazuje się zasadne, gdyż w ocenie Czumy (1969) dużą część środków przeznaczono na rozwój infrastruktury i szkolenie kadry, bez których przemysł nie może efektywnie funkcjonować. Ponadto w dziedzinie rolnictwa Kasa dokonała znacznego podziału wielkich gospodarstw rolnych, które nie mogły już konkurować z dobrze prosperującymi i wielkopowierzchniowymi gospodarstwami północnej części kraju. Dlatego w warunkach silnej konkurencji (również zagranicznej) gospodarstwa rolne Południa miały nikłe szanse na dynamiczny rozwój. Ze środków Kasy Południa korzystały m.in. konsorcja, czyli ośrodki władz lokalnych odpowiedzialne za wskazanie i finansowanie ośrodków czy obszarów intensywnej industrializacji. Ponadto do ich zadań należało tworzenie planów rozwojowych i współpracy z prywatnymi inwestorami. Te rozwinięły swoją działalność dopiero w drugim okresie finansowania ze środków Kasy Południa (Czuma, 1969). Środki pochodzące z Kasy miały również służyć tworzeniu na południu kraju obszarów rozwoju przemysłu zlokalizowanych wokół dużych ośrodków miejskich (powyżej 200 tys. mieszkańców). Wiele z tych ogniw, mimo że z założenia miało angażować znaczny potencjał społeczny regionów, istniało jedynie formalnie, generując koszty i marnotrawiąc środki z Kasy Południa. Mimo tych działań okazuje się, że jednym z największych problemów odnośnie do wydatkowania środków z Kasy Południa było niedostosowanie skali przedsięwzięć państwowych do lokalnych warunków społeczno-ekonomicznych i infrastrukturalnych. Za największe błędy w tym względzie uznano lokowanie dużych zakładów, jak rafinerie w Gela i Cagliari, huty w Taranto czy zakładów chemicznych w Brindisi. Okazuje się bowiem, że te nie tylko generowały ogromne nakłady kapitałowe w przeliczeniu na jednego mieszkańca, ale nie były w stanie ograniczyć bezrobocia do pożądanego stopnia. Zakłady wymagały bowiem wykwalifikowanej siły roboczej, której należało szukać w centralnej i północnej części kraju. Ponadto w związku z tym, że zakłady te specjalizowały się w produkcji półproduktów wysyłanych dalej na Północ, nie tworzyły korzystnych warunków dla rozwoju innych

⁴ Pierwszy, piętnastoletni okres finansowania zamykał się 30.06.1965 r.

przedsiębiorstw czy usług (Janek, 2016). W wydatkowaniu środków z Kasy Południa można zauważyć liczne mankamenty inwestycyjne: m.in. to, że infrastruktura była budowana niejako na wyrost, bez konkretnego planu rozwoju poszczególnych obszarów, co oznaczało nie tylko niewłaściwe lokowanie środków, ale generowało późniejsze wydatki na utrzymanie funkcjonalności tej infrastruktury. Natomiast biorąc pod uwagę rachunek ekonomiczny, to skuteczność dokonanych przedsięwzięć w zakresie chociażby budowy infrastruktury czy przyciągania kapitału prywatnego była niewspółmiernie niska. W takiej sytuacji, jak zaznacza Janek: „decydująca okazała się logika rachunku ekonomicznego (...) – mimo ulg, inwestowanie na zacofanym, biednym, pozbawionym infrastruktury Południu było znacznie kosztowniejsze i bardziej ryzykowne, a realna stopa zwrotu kapitału niższa niż w pozostałych, lepiej rozwiniętych regionach. W tych warunkach liczący się włoscy przedsiębiorcy byli bardziej zainteresowani ekspansją zewnętrzną niż podejmowaniem ryzyka na Południu. Region ten omijał również kapitał zagraniczny, koncentrując swoje przedsięwzięcia głównie na północy Włoch” (Janek, 2016: 159). Kasa Południa funkcjonowała do 1986 roku, po czym została zastąpiona przez agencję „Agensud”, która została rozwiązana w 1992 roku, nieprzynosząc wyraźnych efektów dla rozwoju gospodarczego Południa. Podjęte w tym czasie inwestycje okazały się nieefektywne, gdyż oparte były na nieracjonalnych oczekiwaniach dotyczących popytu (centrum stalowe w Gioia Tauro na pn. od Reggio di Calabria) lub na podstawie kryteriów wykraczających poza wszelką racjonalność ekonomiczną (zakład petrochemiczny w Ottanie w centrum Sardynii!). U źródeł obu interwencji leżały powody polityczne. W kolejnych latach inwestycje stały się również okazją do ingerencji organizacji przestępczych, które zmniejszyły szanse powodzenia polityki regionalnej i ponownego ożywienia gospodarczego. Stało się tak również za sprawą wielkiego marnotrawstwa zasobów finansowych na rzecz działających sił politycznych.

5. Instytucje kredytowe – do tej grupy instytucji gotowych wspomagać rozwój obszarów zacofanych gospodarczo należały wówczas Bank Neapolitański, kasy oszczędnościowe, banki ludowe, ale również powstałe w latach 50. XX wieku trzy regionalne instytucje: ISVEIMER (*Istituto per lo Sviluppo Economico dell'Italia Meridionale*) działający w południowej części półwyspu, IRFIS (*Istituto Regionale per il Finanziamento alle Industrie in Sicilia*) z siedzibą w Palermo oraz CIS (*Credito Industriale Sardo*) zlokalizowana na Sardynii. Możliwości finansowania działalności gospodarczej były dostępne zarówno na Północy, jak i Południu, gdzie warunki kredytobiorcze były bardziej korzystne aniżeli w regionach północnych: wielkość kredytu do 70% stałych kosztów inwestycyjnych, oprocentowanie 3% (na Północy 5%), długoterminowość – do 15 lat (na Północy do 10 lat), możliwość anulacji kredytu, a kredyty przemysłowe do 1 mld lirów (na Północy do 500 tys. lirów). Jednak mimo tak korzystnych warunków kredytowych znacznie większa ilość nowych przedsiębiorców preferowała rozpoczęcie działalności w północnej części kraju.
6. Plan Vanoniego (1955), czyli „Dziesięcioletni plan rozwoju dochodów i zatrudnienia we Włoszech w latach 1955–1964”. Teoretyczna podbudowa planu odnosiła się do keynezowskich doktryn ekonomicznych (utrzymanie pełnego zatrudnienia, zwiększenie wydatków budżetowych na rozwój inwestycji publicznych, wzrost znaczenia roli państwa w gospodarce). Plan miał za zadanie określenie głównych kierunków rozwojowych oraz zwiększenie skuteczności polityki społecznej

poprzez bardziej sprawiedliwy podział dochodu narodowego (Janek, 2016). Jednym z podstawowych zadań, jakie stało przed państwem było zmniejszenie dysproporcji w rozwoju na linii Północ-Południe. Cel ten miał być realizowany na Południu przez zwiększenie zatrudnienia w rolnictwie, w instytucjach publicznych czy przy realizacji dużych inwestycji infrastruktury technicznej użytku publicznego (mosty, drogi). Środki przeznaczone na realizację tego planu stanowiły dość pokaźne sumy (ponad 24 tys. mld lirów, czyli około 39 mld USD), z czego ustalono, że na obszarze Mezzogiorno z tej puli należy zrealizować 54% inwestycji w rolnictwo, 36% w zakresie usług publicznych, 48% w budownictwie mieszkaniowym i 50% realizując zadania dotyczące robót publicznych. W związku z tym, że już w pierwszych latach wdrożenia planu prognozy głównych wskaźników makroekonomicznych były znacznie zaniżone w stosunku do realnej sytuacji na rynku, to po trzech latach od jego wdrożenia, odstąpiono od realizacji założeń planu, gdyż wypełnienie poszczególnych postulatów stanowczo ograniczałoby wzrost gospodarczy kraju. Również założenia planu, w tym bardzo silny akcent na rozwój gałęzi przemysłu ciężkiego, małe zaangażowanie w implementację przemysłu motoryzacyjnego czy chemicznego oraz niedostateczny rozwój infrastruktury drogowej spowodowało, że dla gospodarki Południa nie był on instrumentem, które w rozległym horyzoncie czasowym można by uznać jako to, które przyczyniło się do niwelacji różnic w poziomie rozwoju między Północą a Południem.

7. Ministerstwo Udziałów Państwowych – *Ministero delle Partecipazioni Statali* (1956) – organ państwowy utworzony w celu zmniejszania różnic w rozwoju gospodarczym między północną a południową częścią kraju m.in. poprzez opracowywanie i wdrażanie programów i strategii inwestycyjnych na obszarach zacofanych gospodarczo. Tam też we wspomnianych dokumentach silnie akcentowano rozwój inwestycji publicznych, infrastruktury, która pozwoli na połączenie obszarów słabiej rozwiniętych z tymi dobrze prosperującymi. Efektem tego było nadanie przez Ministerstwo wyłącznej koncesji dla Instytutu Rekonstrukcji Przemysłu⁵ (*Istituto per la Ricostruzione Industriale*, IRI) na budowę autostrad, których sieć miała zostać wzbogacona o ponad 3 tys. km łącząc przy tym wszystkie regiony kraju. Efektem działań kierowanych przez IRI była budowa autostrady Słońca (*Autostrada del Sole*) stanowiącej symbol nawiązania realnej współpracy i wzajemnego otwarcia rynków bogatej Północy i biednego Południa. Jej wymiar społeczny był jeszcze większy, gdyż po raz pierwszy w tak znacznym stopniu i na tak dużą skalę możliwa była wymiana kapitału społecznego, choć dla Południa oznaczało to jego utratę na rzecz stopniowo bogacącej się Północy.

OCENA WPŁYWU INTERWENCJI PAŃSTWOWYCH NA WSPÓŁCZESNE MOŻLIWOŚCI ROZWOJU GOSPODARCZEGO WŁOSKICH REGIONÓW

Zaobserwowane skutki realizowanych działań na rzecz rozwoju Południa wskazują niejednokrotnie na wzrost dysproporcji i nasilenie się negatywnych procesów (np. wzrost emigracji) na tych obszarach Włoch, co może oznaczać, że wiele interwencji rządowych na rzecz Południa, przyniosło więcej korzyści dla gospodarki regionów

⁵ W skład IRI wchodziło kilka najważniejszych firm jak STET, Finmare, Finsider, Finmeccanica, Fincantieri i inne mniejsze spółki (zob. Janek, 2016: 164).

zlokalizowanych na północy kraju. Wynika to z faktu, iż Południe na każdym etapie wdrażania planów inwestycyjnych pozostawało o kilka lat wstecz w stosunku do Północy, gdzie zwłaszcza gospodarka wolnorynkowa lat 60. XX wieku i następnych silnie akcentowała nie tylko eksport, podejmowano ciągłe starania mające na celu poprawę wydajności produkcji, a przemiany społeczno-ekonomiczne i postęp techniczny spowodowały, że cały wewnętrzny rynek konsumpcyjny artykułów trwałego użytku opierał się na produkcji w fabrykach na Północy. Ponadto nie można pominąć tego, w jakim zakresie zostały zrealizowane postulaty wspomnianej ustawy nr 634. Okazuje się bowiem, że jedynie 25% (a nie jak zakładała ustawa 40%) wszystkich włoskich inwestycji brutto zostało zrealizowanych na Południu. Analogiczny wskaźnik dla przedsiębiorstw państwowych grupy IRI był wyższy i plasował się na poziomie nieco powyżej 33%, czyli 389 mld lirów, a inwestycje zrealizowane na Południu (w skali kraju) obejmowały w największym stopniu: sektor energetyczny (56,8%), transport lotniczy (38%), transport morski (36%), budowę autostrad (33,6%), przemysł maszynowy (30,6%), telekomunikację (20,1%), hutnictwo (10%) oraz inne sektory o łącznym udziale na poziomie 27,1%.

W przeprowadzonej interwencji państwa w rozwój Południa kwestionuje się również brak kompetencji w ocenie dostępnych zasobów ludzkich i walorów krajo-
brazowych, które w szczególny sposób wyróżniają południową część Włoch. Dlatego, jak stwierdza Fenoaltea (2007), inwestycje w rozwój infrastruktury drogowej i turystycznej w szerszej perspektywie czasowej byłyby o wiele bardziej produktywne na Południu. Takich działań jednak nie poczyniono, ale wręcz z uporem realizowano program industrializacji Południa, który ostatecznie zaowocował powstaniem 22 ośrodków przemysłowych i 15 obszarów przeznaczonych dla rozwoju przemysłu (Felice, 2007). W efekcie, kiedy na początku lat 90. XX wieku na terytorium Włoch notowano spadek produkcji przemysłu ciężkiego, w znacznym stopniu dotknęło to wielkości PKB *per capita* wytwarzanego w dużych zindustrializowanych regionach na Południu (Kampania, Sycylia, Apulia, Kalabria). Natomiast w pozostałych regionach Mezzogiorno – mniejszych powierzchniowo i o mniejszej liczbie ludności (Molise, Abruzja, Bazylikata) – w okresie realizacji planu odbudowy Południa, podjęte inwestycje miały znacznie mniejszą skalę. Wynikało to z warunków orograficznych tych regionów oraz dużego rozproszenia ludności i małej gęstości zaludnienia, które znacznie ograniczały zasoby pracy dla wielkich przedsiębiorstw. W rejonie Pescary w Abruzji planowano budowę wielkiej rafinerii, jednak pod wpływem protestów mieszkańców regionu i propozycji nowych inwestycji fabryki Fiata, ta pierwsza nie została zrealizowana. Fiat natomiast korzystając ze środków Kasy Południa, zrealizował w Abruzji fabrykę Sevel, która obok pobliskiego Termoli (Molise) stanowiła jedną z większych sił napędowych gospodarki Abruzji i Molise. Ponadto w regionach mniej zaludnionych interwencje koncentrowały się na budowie infrastruktury drogowej i wodnej, przemyśle lekkim, a wsparcie znajdowały głównie małe przedsiębiorstwa (produkcja szkła, odzieży, elektroniki). Z tego względu przemysł, jaki rozwinął się w tych regionach w znikomym stopniu ucierpiał na kryzysie naftowym lat 70. XX wieku. Obok Abruzji i Molise, regionem, który (choć znacznie wolniej) notuje wzrost gospodarczy, jest Bazylikata. W Melfi w 1993 roku powstaje kolejna fabryka Fiata przynosząc wielkie efekty mnożnikowe zwłaszcza w sektorze usług. Ponadto w regionie pojawiły się szyby naftowe, rozwinął się przemysł odzieżowy i meblarski, a aktualna sytuacja gospodarcza jest również zasługą polityki

lokalnej i dobrze zorganizowanego społeczeństwa konsekwentnie walczącego ze zorganizowaną działalnością przestępczą.

Regionem, który w ciągu ostatnich czterdziestu lat notuje stopniowy wzrost gospodarczy jest Sardynia. Jej położenie oraz bardzo niekorzystna sytuacja gospodarcza spowodowały, że region był beneficjentem środków w ramach Kasy Południa. Na Sardynii rozwinął się przemysł chemiczny oraz turystyka (Costa Smeralda w okolicach Olbia na pn.-wsch. wybrzeżu), jednak wspomniany kryzys lat 70. XX wieku spowodował znaczne straty w sektorze przemysłu chemicznego. Dlatego podjęto tam działania dla rozwoju turystyki, aktywizowano lokalną produkcję (mleczarstwo, wydobywanie i artystyczną obróbkę granitu). Sardynia jest zatem przykładem regionu, który w bardzo dobry sposób wykorzystał najpierw wsparcie zewnętrzne, by w kolejnych okresach przekształcić gospodarkę wykorzystując zasoby lokalne. W dużo gorszej sytuacji gospodarczej dzisiaj są duże i gęsto zaludnione regiony Południa (Kampania, Kalabria, Sycylia, Apulia), mimo że nie brakuje tam dobrze prosperujących przedsiębiorstw (firma meblowa Natuzzi z Santeramo in Colle k. Altamury). Realizowane są też programy rewitalizacyjne o istotnym znaczeniu dla turystyki (rewitalizacja Bari, projekty rewitalizacji na Płw. Salentyńskim). Ponadto inwestycje endogeniczne ograniczają się do sektora rolno-spożywczego (fabryki makaronów, przemysł konserwowy), garbarstwa, rzemiosła, tkactwa, czyli sektorów o niskim poziomie innowacyjności. Odczuwa się deficyt odpowiedniej polityki państwa i konkretnego wsparcia dla rozwoju przemysłu rolno-spożywczego i konserwowego na Południu. Fabryki zlokalizowane na Północy chętniej pozyskują surowce z Hiszpanii lub Grecji, pozbawiając Południe nie tylko możliwości zbytu surowców, ale pod wpływem reklamy stają się silnym konkurentem dla lokalnych rynków w Mezzogiorno. Z tego względu dużym potencjałem dla rozwoju gospodarczego tych regionów mogą być inwestycje w turystykę. Jednak należy zauważyć, że Południe nie jest w stanie podążać za kapitalistycznym modelem rozwoju gospodarki, który doskonale sprawdza się w północnej części kraju. Powodem tego jest stopniowe wyludnianie się Południa, które mimo wysokiego wskaźnika urodzeń, od zjednoczenia kraju notuje zwiększanie się emigracji nie tylko na Północ, ale w ostatnich dziesięcioleciach w coraz większym stopniu także za granicę (Noviello, 2021).

Pod względem poziomu i tempa rozwoju gospodarczego Włochy, zgodnie z rozpowszechnioną w literaturze narracją, dzielą się na Pierwszą, Drugą i Trzecią Italię. Pierwsza Italia to regiony północno-zachodnie, najbogatsze, Druga Italia to Mezzogiorno, natomiast Trzecia obejmuje regiony północno-wschodnie i środkowe. Z upływem lat różnice ekonomiczne między Pierwszą i Trzecią Italią stają się coraz mniejsze, co sprawia, że coraz częściej mówi się tylko o dwóch Italiach – Północnej i Południowej. Północne i środkowe Włochy to obszar, który gospodarczo stanowi ważny składnik systemu gospodarczego Europy. Sieci silnych powiązań łączą z gospodarką europejską zarówno wielkie liguryjskie przedsiębiorstwa wspomagane przez państwo, silne firmy lombardzkie, jak i małe i średnie przedsiębiorstwa usługowe Trydentu itd. Na Południu gospodarka ma zupełnie odmienną formę, którą opisuje się za pomocą takich pojęć, jak „kapitalizm wspomagany”, „kapitalizm polityczny”, czy też „dysfunkcyjny kapitalizm państwowy”. W tej części kraju mówi się o ekonomii przestępczej, co potwierdza wspomnianą dysfunkcję kapitalizmu państwowego. Jednak i tutaj nie brakuje przykładów dobrze prosperującego „kapitalizmu wspomagane go”.

PODSUMOWANIE I WNIOSKI

Interwencjonizm następujących po sobie rządów włoskich w XX wieku wykazał, że podjęte działania zdecydowanie wpłynęły na rozwój gospodarczy kraju, ale nie do końca w konfiguracji, jakiej oczekiwano i jaka byłaby najbardziej korzystna dla gospodarki całego kraju. Najważniejsze wnioski obejmują następujące zagadnienia:

- przymusowa industrializacja południowej części kraju, która wymagała ogromnych nakładów inwestycyjnych w postaci zapewnienia kapitału społecznego czy infrastruktury drogowej okazała się mało efektywna (upadek zakładów), a ponadto przyczyniła się do degradacji krajobrazu i problemów ekologicznych (zanieczyszczenia);
- finanse przeznaczone na zasilenie gospodarki Południa w znacznej części zostały przekierowane do zakładów na Północy, które zapewniając dostawę maszyn i specjalistycznego sprzętu do powstających na Południu fabryk, stały się realnym beneficjentem tych środków;
- na Południu zbyt wiele środków finansowych przeznaczono na znacznie mniej rentowne rolnictwo, a także prowadzono politykę opóźnionej industrializacji, co powodowało znaczną przewagę konkurencyjną przedsiębiorstw z Północy zarówno na rynku krajowym, jak i w eksporcie,
- podczas realizacji programów i planów naprawczych IRI nie dotrzymało postulatów odnośnie do zmniejszenia dysproporcji między północną a południową częścią Italii, co obecnie, w dobie gospodarki wolnorynkowej, stawia regiony Południa w bardzo niekorzystnej sytuacji gospodarczej i powoduje powiększanie się problemów społecznych (m.in. emigracja, ucieczka wykształconych umysłów).

Biorąc pod uwagę, że przemysł i usługi należą do podstawowych czynników rozwoju społecznego, gospodarczego i kulturowego układów przestrzennych, a zwłaszcza tych lokalnych i regionalnych, należy mieć na uwadze zmieniające się reguły gospodarowania, wzrost wpływu procesów globalizacji i postępu cywilizacyjnego (Zioło, 2017). Z tego powodu przed gospodarką Włoch stoi bardzo trudne zadanie polegające na podjęciu konkretnych, a nie eksperymentalnych działań mających na celu harmonizację w rozwoju gospodarczym na poziomie regionów przy uwzględnieniu wymienionych zależności. Jest to o tyle istotne, że zbyt duże dysproporcje społeczno-gospodarcze, jakie obserwuje się we Włoszech powodują nasilenie się negatywnych procesów, które przy mniejszym natężeniu nie stanowiły do tej pory powodu do obaw. Istotna w tym procesie jest aktywizacja narzędzi polityki centralnej, z większą przychylnością i kontrolą na Południu, gdyż realna obecność państwa zapewnia większe poczucie bezpieczeństwa i wsparcia, co oznacza większą skłonność przedsiębiorców do podjęcia działalności gospodarczej. Jednak we Włoszech, w ostatnich dziesięcioleciach dość często następujących po sobie rządów, obserwuje się, że jedne bardziej optowały za polityką regionalną i takową gospodarką, inne natomiast za gospodarką bardziej scentralizowaną. W efekcie rząd pozostający stosunkowo krótko przy władzy, zamiast dążyć do opracowania spójnego programu rozwoju gospodarczego kraju, niejako eksperymentalnie przyzywała na kolejne referenda odnośnie do polityki regionalnej. I tak, w 2016 roku odbyło się istotne referendum odnośnie do wprowadzenia zmian w Konstytucji (reforma Renzi-Boschi) dotyczących m.in. likwidacji prowincji czy zmian liczby kompetencji przyznanych państwu i regionom (Gorlani, 2017). Po jego niepowodzeniu i upadku rządu Matteo Renzi, niektóre regiony (Lombardia, Wenecja Euganejska i Emilia-Romania)

podjęły starania w kierunku wdrożenia tzw. zróżnicowanego regionalizmu (*regionalismo differenziato*), który polega na różnicach w przydzieleniu regionom różnej liczby kompetencji⁶ w zależności od kondycji gospodarczej regionu. I tak wspomniane powyżej regiony podjęły (w sposób tajny) działania zmierzające ku przekazaniu im wszystkich (Lombardia i Wenecja Euganejska) lub części (Emilia-Romania) kompetencji przypisanych w konstytucji państwu. Starania te są motywowane występowaniem tzw. *residuo fiscale*, czyli różnicą między podatkami płaconymi przez obywateli określonego terytorium (administracyjnego) na rzecz skarbu państwa a środkami, jakie są temu terytorium przekazywane przez państwo w celu zapewnienia obywatelom podstawowych usług. Włoski ekonomista Giannola przypomina, że w państwach unitarnych nie można mówić o *residuo fiscale*, gdyż stosunek podatkowy zachodzi między państwem a obywatelem, a nie określonym terytorium (Giannola, Petraglia, Scalera, 2018). W przeciwnym wypadku oznaczałoby to, że część społeczeństwa ma prawo do większej ilości i lepszej jakości usług ze względu na miejsce zamieszkania, co jest niezgodne z Konstytucją i oznacza upadek państwa socjalnego.

W lutym 2018 roku wychodzący ze sceny politycznej rząd Paolo Gentiloni zatwierdził wstępne umowy z tymi regionami, które są przekonane, że zyskując pełną autonomię, mają możliwość uzyskania większych dochodów poprzez zatrzymanie całości podatków na ich terytoriach. Mechanizm ten został nazwany przez ekonomistę Gianfranco Viesti „secesją bogatych”, gdyż wspomniane regiony wytwarzają ponad 50% włoskiego PKB.

Według badań ekonomistów Giannoli i Stornaiuolo (2018) regiony, które będą wdrażać zróżnicowany regionalizm (nazwany zamiennie zróżnicowanym federalizmem), odnotują wzrost *ex post* udziału środków wydatkowanych i zarządzanych przez ich administrację w porównaniu z sytuacją *ex ante* (+106 miliardów dla Lombardii, +41 miliardów dla Wenecji Euganejskiej i +43 miliardów dla Emilii-Romanii), przy czym nastąpi zmniejszenie o taką samą ilość środków zarządzanych bezpośrednio przez administrację centralną. Przykład ten wskazuje, jak istotna jest rola państwa dla prowadzenia jednej i przede wszystkim spójnej polityki gospodarczej, zwłaszcza w kraju, który ze względu na występujące problemy ekonomiczne nie może faworyzować i wprowadzać specjalnych uchyleń względem tylko wybranych regionów kraju. Z tego względu państwo powinno w pełni korzystać z instrumentów władzy i koordynować decyzje w regionach mając na uwadze i respektując reguły gospodarki wolnorynkowej.

Literatura References

- Amatori, F., Colli, A. (1999). *Impresa e industria in Italia dall'Unità a oggi*. Venice: Marsilio.
- Commissione Parlamentare Antimafia–Legislatura VI. (2021, 10 września). Disegni di legge, relazioni e documenti–Capitolo primo-la genesi della mafia. Pozyskano z <https://archiviopio-latorre.camera.it>
- Czuma, Ł. (1969). Wpływ czynników instytucjonalnych na rozwój gospodarczy regionów opóźnionych we Włoszech. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, 31(1), 287–309.

⁶ Listę kompetencji określa art. 117, ust. 3 konstytucji Włoch, wśród których znajdują się m.in. stosunki międzynarodowe i stosunki z UE, ochrona i bezpieczeństwo pracy, edukacja, ochrona zdrowia, porty i lotniska cywilne, duże sieci transportowe i nawigacyjne.

- Felice, E. (2007). *Divari regionali e intervento pubblico. Per una rilettura dello sviluppo in Italia*. Bologna: il Mulino, 120–123.
- Felice, E. (2010). Regional development: reviewing the italian mosaic. *Journal of Modern Italian Studies*, 15(1), 64–80.
- Fenoaltea, S. (2007). I due fallimenti della storia economica: il periodo post-unitario. *Rivista di politica economica*, 3–4, 341–358.
- Giannola, A., Stornaiuolo G. (2018). Un'analisi delle proposte avanzate sul "federalismo differenziato". *Rivista economica del Mezzogiorno*, 1–2, 5–52.
- Giannola, A., Petraglia, C., Scalera, D. (2018). Residui fiscali, bilancio pubblico e politiche regionali. *Economia pubblica: mensile di studi e d'informazione del Ciriect*, 1–25. doi: 10.3280/EP2017-002003
- Gorlani, M. (2017). Quale futuro per le Province dopo l'esito del referendum costituzionale del 4 dicembre 2016. *Federalismi.it Rivista di diritto pubblico italiano, comparato, europeo*, 5, 1–28.
- Istat. (2019). *Conti economici*. Pozyskano z Conti economici territoriali – anni 2017–2019 (istat.it) (dostęp 10.10.2021).
- Janek, J. (2016). Rola sektora państwowego w powojennym rozwoju Włoch oraz w okresie boomu gospodarczego w latach 50. i 60. XX wieku. *Kwartalnik Kolegium Ekonomiczno-Społecznego. Studia i Prace*, 1, 139–172. <https://doi.org/10.33119/KKESSiP.2016.1.6>
- Janek, J. (2018). Społeczne i ekonomiczne przesłanki sycylijskiego separatyzmu od zjednoczenia Włoch do połowy XX wieku. Mafia a kwestia niepodległości Sycylii. *Kwartalnik Kolegium Ekonomiczno-Społecznego. Studia i Prace*, 2, 121–136.
- Majorek, A. (2017). Partycypacja społeczna jako wehikuł rozwoju. *Studia Komitetu Przestrzennego Zagospodarowania Kraju PAN*, 226–234.
- Noviello, M. (2018). Rola hutnictwa w rozwoju regionalnym Kampanii (Włochy) w XX wieku. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, 32(3), 186–200. doi: <https://doi.org/10.24917/20801653.323.12>
- Noviello, M. (2021). The Great Migration of Italians to the USA after the Unification of the Country. W: K. Ziółkowska-Weiss (red.), *Minorities in the USA. Past and Present*. Kraków: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Pedagogicznego, 139–151.
- Pawlewicz, K., Pawlewicz, A. (2010). Rola partycypacji społecznej na rzecz zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich. *Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego. Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej*, 83, 71–80.
- Pelaggi, S. (2016). *L'altra Italia. Emigrazione storica e mobilità giovanile a confronto*. Roma: Edizioni Nuova Cultura.
- Pietraszko-Furmanek, I. (2012). Partycypacja społeczna w środowiskach lokalnych. Kraków: Krakowskie Towarzystwo Edukacyjne – Oficyna Wydawnicza AFM. (Rejony Humanistyki; 8).
- Putnam, R.D. (1993). *Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton: University Press.
- Sinigaglia, O. (1948). The future of the Italian iron and steel industry. *PSL Quarterly Review*, 1(4).
- Słupik, S. (2016). Rola partycypacji społecznej w kreowaniu lokalnego zrównoważonego rozwoju. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 454, 252–264.
- Stokowska, D. (2006). Uwarunkowania polityki regionalnej na przykładzie Włoch. *Studia i Materiały. Wydział Zarządzania Uniwersytet Warszawski*, 2, 30–42.
- Zioło, Z. (2017). Wpływ przemysłu i usług na rozwój społeczno-gospodarczy układów przestrzennych. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, 31(4), 7–24. doi: <https://doi.org/10.24917/20801653.314.1>

Monika Noviello, mgr, asystentka, Uniwersytet Pedagogiczny w Krakowie, Instytut Geografii, Katedra Przedsiębiorczości i Gospodarki Przestrzennej, absolwentka Instytutu Geografii Uniwersytetu Pedagogicznego w Krakowie (2011) oraz Wydziału Architektury i Urbanistyki Uniwersytetu Federico II w Neapolu (2014). Doktorantka w Instytucie Geografii Uniwersytetu Pedagogicznego. Zainteresowania badawcze autorki dotyczą historii i rozwoju regionalnego Włoch, urbanistyki i planowania przestrzeni miejskich.

Monika Noviello, MSc, Pedagogical University of Krakow, Institute of Geography, Department of Entrepreneurship and Spatial Management. She has graduated from the Pedagogical University of Krakow (2011) and the Faculty of Architecture and Urban Planning at the University of Federico II in Naples (2014). PhD student

in the Institute of Geography at the Pedagogical University of Krakow, Department of Entrepreneurship and Spatial Management. Her research interests are connected to history and regional development of Italy and urban planning.

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4634-6296>

Adres/address:

Uniwersytet Pedagogiczny w Krakowie
Instytut Geografii
Katedra Przedsiębiorczości i Gospodarki Przestrzennej
ul. Podchorążych 2
30-084 Kraków, Polska
e-mail: monika.noviello@up.krakow.pl

SPIS TREŚCI

Wprowadzenie	3
ZBIGNIEW ZIOŁO, KRZYSZTOF WOŹNIAK, MICHAŁ WOŹNIAK	
Powiązania handlowe gospodarki niemieckiej w przestrzeni światowej	9
BALÁZS BODNÁR	
Investigating commercial and convenience services installed in intermodal passenger terminals located in mid-sized European cities.....	33
ADENIYI O. OLUWAKOYA, DICKSON D. AJAYI	
Liberalisation and the regional air network configuration from Nigeria to other West African Countries	50
ROMAN MATYKOWSKI, ANNA TOBOLSKA	
Global steel production in the first two decades of the 21st century: a period of economic fluctuations and attempts to control globalisation processes...	64
KATARZYNA KOWALSKA	
Źródła sukcesu firmy ASTOR na polskim rynku	83
PAWEŁ MAREK WORONIECKI	
Wybrane prawnoorganizacyjne aspekty funkcjonowania przemysłu górniczego w Polsce	97
JACEK RUDEWICZ	
Przeobrażenia przestrzenno-funkcjonalne terenów poportowych w Szczecinie w świetle klasycznych modeli miasto-port	109
LESZEK MAZANEK, KRZYSZTOF BORKOWSKI, ZYGMUNT KRUCZEK	
Ocena usług turystycznych w Krakowie w świetle badań sondażowych prowadzonych w latach 2010–2020	128
FRANCISZEK MRÓZ, ALFRED KROGMANN, MAGDALÉNA NEMČÍKOVÁ, DAŠA OREMUSOVÁ	
Religious and museum tourism to Museum of the Holy Father John Paul II Family Home in Wadowice (Poland)	145
ELŻBIETA NAWROCKA, JOANNA KRUPA	
Konsumpcja w fanoturystyce w ujęciu ekonomii doświadczeń.....	163
MAŁGORZATA TROCKA	
Ujawnienia zagadnień związanych z klimatem w raportowaniu niefinansowym spółek giełdowych indeksu WIG-paliwa.....	177
ELŻBIETA SZCZYGIEL	
Circular behaviours undertaken by Polish households – a preliminary analysis of research results	188
JAN HAUKE, EMILIA BOGACKA, ANNA TOBOLSKA, JUSTYNA WELTROWSKA	
Studenci wielkopolskich uczelni publicznych i niepublicznych wobec wyzwań kształcenia zdalnego podczas pandemii COVID-19	205
MONIKA NOVIELLO	
Wpływ interwencjonizmu państwowego w XX wieku na współczesną kondycję gospodarczą regionów włoskich	227

CONTENTS

Introduction.....	7
ZBIGNIEW ZIOŁO, KRZYSZTOF WOŹNIAK, MICHAŁ WOŹNIAK	
Trade relations of the German economy in the world space	9
BALÁZS BODNÁR	
Investigating commercial and convenience services installed in intermodal passenger terminals located in mid-sized European cities.....	33
ADENIYI O. OLUWAKOYA, DICKSON D. AJAYI	
Liberalisation and the regional air network configuration from Nigeria to other West African Countries.....	50
ROMAN MATYKOWSKI, ANNA TOBOLSKA	
Global steel production in the first two decades of the 21st century: a period of economic fluctuations and attempts to control globalisation processes...	64
KATARZYNA KOWALSKA	
Sources of success of ASTOR company on the Polish market	83
PAWEŁ MAREK WORONIECKI	
Selected legal-organisational aspects of functioning of mining industry in Poland	97
JACEK RUDEWICZ	
Spatial and functional transformations of post-port areas in Szczecin (Poland) in the context of classical city-port models	109
LESZEK MAZANEK, KRZYSZTOF BORKOWSKI, ZYGMUNT KRUCZEK	
Assessment of tourist services in Krakow (Poland) in the light of surveys conducted in 2010–2020.....	128
FRANCISZEK MRÓZ, ALFRED KROGMANN, MAGDALÉNA NEMČÍKOVÁ, DAŠA OREMUSOVÁ	
Religious and museum tourism to Museum of the Holy Father John Paul II Family Home in Wadowice (Poland)	145
ELŻBIETA NAWROCKA, JOANNA KRUPA	
Consumption in fan tourism from the perspective of experience economy.....	163
MAŁGORZATA TROCKA	
Disclosure of climate-related issues in the non-financial reporting of WIG-oil&gas listed companies.....	177
ELŻBIETA SZCZYGIEL	
Circular behaviours undertaken by Polish households – a preliminary analysis of research results	188
JAN HAUKE, EMILIA BOGACKA, ANNA TOBOLSKA, JUSTYNA WELTROWSKA	
Students of public and private universities in Wielkopolska region (Poland) facing the challenges of remote education during the COVID-19 pandemic	205
MONIKA NOVIELLO	
The impact of state interventionism in the 20th century on the contemporary economic condition of Italian regions	227