

(eS)

Przedsiębiorczość społeczna w czasie kryzysu

redakcja naukowa
Marek Ćwiklicki
i Katarzyna Sienkiewicz-Małyjurek

ekonomia społeczna

nr 2/2020



UNIWERSYTET
EKONOMICZNY
W KRAKOWIE



Redakcja

Marek Ćwiklicki, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Polska (Redaktor naczelny)
Agnieszka Pacut, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Polska (Z-ca Redaktora Naczelnego, Redaktorka Prowadząca)
Rossella Canestrino, Università Parthenope, Włochy
Małgorzata Ćwiek, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Polska
Norbert Laurisz, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Polska
Magdalena Małecka-Łyszczek, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Polska
Marcin Kukielka, Małopolska Szkoła Administracji Publicznej, Polska (Redaktor on-line)
Pierpaolo Magliocca, Università di Foggia, Włochy
Anna Mirzyńska, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Polska (Sekretarz redakcji)
Marzena Starnawska, Uniwersytet Warszawski, Polska
Pham Vu Thang, Vietnam National University Hanoi, Wietnam
Agnieszka Żur, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Polska

Rada Programowa

Mike Aiken (The Open University, Wielka Brytania)
Joanna Brzozowska-Wabik (Związek Lustracyjny Spółdzielni Pracy, Polska)
Michael Bull (The Manchester Metropolitan University, Wielka Brytania)
Bernard Enjolras (Institute for Social Research, Norway)
Jerzy Hausner (Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Polska)
Joanna Karmowska (The University of Oxford, Wielka Brytania)
Oskar Kowalewski (Europa-Universität Viadrina, Niemcy)
Piotr Krośniak (United Nations Development Programme)
Izabela Przybysz (Instytut Spraw Publicznych, Polska)
Artur Steiner (Scotland's Rural College, Wielka Brytania)
Ermanno Tortia (University of Trento, Włochy)

Wydawca

**Małopolska Szkoła Administracji Publicznej
Kolegium Gospodarki i Administracji Publicznej
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie**
ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków
tel.: +48 12 293 74 80, tel./fax: +48 12 293 75 59
e-mail: redakcjaes@uek.krakow.pl
www.gap.uek.krakow.pl

Projekt Graficzny

Andrzej Kamiński
Ofcyna Drukarska Jacek Chmielewski
ul. Sokołowska 12a, 01-142 Warszawa
tel./faks: +48 22 632 83 52

Skład, druk i oprawa

Zakład Poligraficzny Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie
ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków

Nakład: 50 egz.

ISSN: 2081-321X

eISSN: 1898-7435

Formuła wydawnicza: Open Access, licencja: CC-BY-ND 4.0

Cytowanie artykułów zamieszczonych w piśmie „Ekonomia Społeczna” dozwolone jest z podaniem źródła.

Wersją pierwotną czasopisma jest wydanie papierowe.

Pismo jest dystrybuowane bezpłatnie.

Czasopismo dostępne na stronie: www.ekonomiaspoleczna.msap.pl

EKONOMIA SPOŁECZNA

Przedsiębiorczość społeczna w czasie kryzysu

redakcja naukowa

Marek Ćwiklicki i Katarzyna Sienkiewicz-Małyjurek

Kraków 2020

Redakcja naukowa

Marek Ćwiklicki, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Katarzyna Sienkiewicz-Małyjurek, Politechnika Śląska

Recenzenci

Agata Barczewska-Dziobek, Uniwersytet Rzeszowski
Tomasz Bojar-Fijałkowski, Uniwersytet Gdański
Bogusława Dobkowska, Uniwersytet Warmińsko-Mazurski
Jakub Głowacki, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Joanna Jończyk, Politechnika Białostocka
Małgorzata Koszembar-Wiklik, Politechnika Śląska
Anna Kwitkowska, Politechnika Śląska
Mateusz Lewandowski, Uniwersytet Jagielloński
Agnieszka Pacut, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Jolanta Perek-Białas, Uniwersytet Jagielloński
Magdalena Pichlak, Politechnika Śląska
Jakub Szlachetko, Uniwersytet Gdański
Michał Żabiński, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

Wydawca

**Małopolska Szkoła Administracji Publicznej
Kolegium Gospodarki i Administracji Publicznej
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie**
ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków
tel.: +48 12 293 74 80, tel./fax: +48 12 293 75 59
e-mail: redakcjaes@uek.krakow.pl
www.gap.uek.krakow.pl

Projekt graficzny

Andrzej Kamiński
Ofcyna Drukarska Jacek Chmielewski
ul. Sokołowska 12a, 01-142 Warszawa
tel./faks: +48 22 632 83 52

Skład, druk i oprawa

Zakład Poligraficzny Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie
ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków

Nakład: 50 egz.

ISBN: 978-83-89410-09-2

Formuła wydawnicza: Open Access, licencja: CC-BY-ND 4.0

Cytowanie rozdziałów zamieszczonych w monografii „Ekonomia społeczna. Przedsiębiorczość społeczna w czasie kryzysu” dozwolone jest z podaniem źródła.

SPIS TREŚCI

ARTYKUŁY

Marek Ćwiklicki, Katarzyna Sienkiewicz-Małyjurek, Przedsiębiorczość społeczna w trakcie pandemii COVID-19	7
Anna Urbaniak, Wpływ pandemii COVID-19 na badania społeczne dotyczące starości i starzenia się	11
Katarzyna Sienkiewicz-Małyjurek, Odporność i przedsiębiorczość w zarządzaniu kryzysowym	22
Magdalena Zdun, Przedsiębiorczość w dobie pandemii SARS-CoV-2. Próba identyfikacji konceptualnych pól analizy i modeli urzeczywistnienia gospodarczej inicjatywy	37
Kamila Szymańska, Troska o zdrowie człowieka w czasach COVID-19 jako motywator do tworzenia nowych obszarów wartości dla klienta przez podmioty rynkowe	54
Danuta Stawasz, Dorota Sikora-Fernandez, Kapitał społeczny oraz organizacje pozarządowe wobec negatywnych skutków pandemii COVID-19	64
Izabela Jonek-Kowalska, Finansowanie podmiotów ekonomii społecznej a rozwój przedsiębiorczości społecznej w Polsce. Wnioski sprzed kryzysu wywołanego przez COVID-19 i refleksje pokryzysowe	78
Olesya Radilova, Agnieszka Ziomek, Fundraising competitive forces of small art and cultural NGOs during the crisis	92
Paulina Ledwoń, Wybrane krajowe i unijne instrumenty prawne jako stymulatory mikroprzedsiębiorczości i konieczny interwencjonizm w okresie pandemii COVID-19	107
Adam Drozdek, Kontrola podatkowa i celno-skarbowa w czasie pandemii COVID-19	115
Karolina Wielicka-Gańczarczyk, Wielowymiarowość przedsiębiorczości w polskiej literaturze naukowej	126
Renata Winkler, Wioleta Karna, Analiza dobowego budżetu czasu studiujących kobiet w latach 2017–2019	138
Recenzenci czasopisma „Ekonomia Społeczna” w 2020 roku	149

TABLE OF CONTENT

ARTICLES

Marek Ćwiklicki, Katarzyna Sienkiewicz-Małyjurek, Social entrepreneurship during COVID-19 pandemic	7
Anna Urbaniak, The impact of the COVID-19 pandemic on social research of age and ageing	11
Katarzyna Sienkiewicz-Małyjurek, Resilience and entrepreneurship in emergency management	22
Magdalena Zdun, Entrepreneurship in the era of SARS-CoV-2 pandemic. An attempt to identify areas for conceptual analysis and models of economic initiative actualisation	37
Kamila Szymańska, Caring for human health during the COVID-19 era as a motivator for the creation of new areas of customer value by market organisations	54
Danuta Stawasz, Dorota Sikora-Fernandez, Social capital and NGOs toward negative effects of COVID-19 pandemic	64
Izabela Jonek-Kowalska, Financing of social economy entities and the development of social entrepreneurship in Poland. Pre-pandemic crisis conclusions and post-pandemic crisis reflections	78
Olesya Radilova, Agnieszka Ziomek, Fundraising competitive forces of small art and cultural NGOs during the crisis	92
Paulina Ledwoń, National and UE selected legal instruments as stimulants of micro-entrepreneurship and the necessary interventionism during the COVID-19 pandemic	107
Adam Drozdek, Tax, customs and fiscal inspection during the COVID-19 pandemic	115
Karolina Wielicka-Gańczarczyk, Multidimensionality of entrepreneurship in Polish research literature	126
Renata Winkler, Wioleta Karna, Research of the daily time budget of female students between 2017–2019	138
List of reviewers in 2020	149

Sugerowane cytowanie:

Ćwiklicki, M., Sienkiewicz-Małyjurek, K. (2020). Przedsiębiorczość społeczna w czasie pandemii COVID-19. W: M. Ćwiklicki, K. Sienkiewicz-Małyjurek, (red.). *Ekonomia Społeczna. Przedsiębiorczość społeczna w czasie kryzysu* (s. 7–10). Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie. <https://doi.org/10.15678/ES.2020.2.01>

Przedsiębiorczość społeczna w czasie pandemii COVID-19

Przedsiębiorczość społeczna przejawia się między innymi podejmowanie inicjatyw oddolnych powodowanymi motywami pro-społecznymi. W czasach kryzysu tego typu działania pojawiają się spontanicznie w odpowiedzi na dostrzeżone problemy.

We współczesnym świecie kryzysy są nieuniknione i dotyczą wielu aspektów funkcjonowania społeczeństw, organizacji, państw i regionów. Mogą mieć charakter ekonomiczny, ekologiczny, społeczny, polityczny itd. W niniejszym zaproszeniu do przesyłania tekstów traktujemy kryzys szeroko: zarówno jako zjawisko dotyczące całego społeczeństwa, jak i poszczególnych grup czy też pojedynczych osób. Ostatni przykład jaki mamy to pandemia COVID-19, ale i w przeszłości w różnych częściach świata również występowały epidemie wywołane wirusami, np. grypy H1N1 (tzw. hiszpanka) w 1918–1919 r. i A/H1N1 w 2009 r., SARS w 2002–2004, itp. Ograniczenia pojawiające się w takich sytuacjach, zarówno te narzucone prawnie, jak i wynikające z samej istoty kryzysu, mobilizują do podjęcia działań solidarnościowych. Przyjmują one różne formy tymczasowego radzenia sobie w okresach trudnych dla funkcjonowania społeczeństwa.

Przyczyny sytuacji kryzysowej między innymi takie jak: ograniczanie produkcji i usług, zmniejszenie zapotrzebowania rynku na produkty i usługi, trudności spłaty kredytów, itp. prowadzą do szeregu konsekwencji zmieniających dotychczasowe relacje funkcjonalne (Zioło, 2013). Menedżerowie zmieniają wtedy hierarchię ważności dla swoich celach strategicznych (Romanowska, 2016). W sytuacjach kryzysowych, przedsiębiorcy, występując w roli agentów zmian i realizując swoją misję społeczną, podejmują się innowacyjnych, nieszablonowych działań (Kaufman i in., 2007, 2015). W okresie kryzysu zmieniają się wartości, co może wpływać na solidarność wewnątrzspołeczną i międzypokoleniową (Bartkowski, 2014) i na formy samopomocy społecznej (Augustyniak i in., 2020). Proponowane rozwiązania często są odpowiedzią na zawiłość (*wicked*) problemów kryzysowych (Sienkiewicz-Małyjurek, 2015). Przedsiębiorcy sięgają po nowe rozwiązania technologiczne (np. druk 3D), wykorzystując komunikację zdalną (Tarkowski, 2020). Jednakże dostrzec można ryzyko krótkotrwałości tych rozwiązań (por. „Kryzysowa integracja społeczna to tylko zryw” (Wilczyńska, 2020).

Niniejszy numer tematyczny dedykujemy zarówno mikro inicjatywom obywatelskim, jak i szerszym akcjom społecznym pojawiających się w czasach kryzysu wywołanych przez pandemię i inne klęski żywiołowe. Artykuły zawarte w tym tomie kompleksowo odnoszą się do problematyki przedsiębiorczości, ujmując ją zarówno od strony społecznej, publicznej, jak i akademickiej. W rezultacie został stworzony zbiór publikacji stanowiący fundament do czerpania

wiedzy na temat przedsiębiorczości, jak i poszukiwania inspiracji naukowych w tym obszarze badawczym.

W pierwszym tekście dr Anna Urbaniak omawia wpływ pandemii COVID-19 na badania społeczne dotyczące starości i starzenia się. Pokazuje wpływ ograniczeń wynikających np. z lockdownu na realizację badań będących w różnych fazach rozwoju.

W drugim tekście prof. PŚ dr hab. Katarzyna Sienkiewicz-Małyjurek skoncentrowała się na omówieniu powiązań i relacji między odpornością a przedsiębiorczością w zarządzaniu kryzysowym. Ukazane interakcje między tymi koncepcjami pozwalają spojrzeć na pandemię koronawirusa jako katalizatory przedsiębiorczych zachowań.

W trzecim tekście prof. UEK dr hab. Magdalena Zdun przedstawia autorską propozycję typologii przedsiębiorczości pozwalającą wytłumaczyć zachowania przedsiębiorcze w czasach pandemii SARS-CoV-19. Upatruje w tzw. przedsiębiorczości relacyjnej szansę na uspołecznienie działań gospodarczych, uwzględniając aspekty ekonomiczne i moralne.

W kolejnym, czwartym opracowaniu, dr Karolina Szymańska ukazuje przykłady orientacji na zdrowie człowieka jako motywatory do podjęcia działań w innych obszarach gospodarowania. Autorka stwierdza, że kryzys może pełnić funkcję także stymulującą dla poszukiwania innowacyjnych rozwiązań, w której dostrzega się zróżnicowanie potrzeb klienta i identyfikacja nowej dla niego wartości.

W piątym tekście prof. prof. UŁ Danuta Stawasz i Dorota Sikora-Fernandez przedstawiają kapitał społeczny w sytuacjach kryzysowych. W szczególności odnoszą swoje rozważania do organizacji pozarządowych. W wyniku rozważań zwracają uwagę na słabość współpracy na linii „władze publiczne–organizacje pozarządowe” co daje asumpt do badania jakości kapitału społecznego.

W szóstym opracowaniu prof. PŚ dr hab. Izabela Jonek-Kowalska przedstawiła rozwój podmiotów ekonomii społecznej (PES) z uwzględnieniem ich finansowania. Wnioski z analizy wskazują na nadchodzące trudności w pozyskaniu finansowania działalności PES w szczególności wynikające z kryzysu związanego z pandemią COVID-19.

W siódmym tekście prof. UP Agnieszka Ziomek i Oleysa Radilova przedstawiają analizę potencjału konkurencyjnego małych organizacji pozarządowych z obszaru sztuki i kultury. W tym celu wykorzystują model 5 sił autorstwa M. Portera i na jego kanwie wskazują wpływ finansowania na utrzymanie działalności tychże organizacji.

W następnym, ósmym opracowaniu, dr Paulina Ledwoń charakteryzuje niektóre z krajowych i unijnych rozwiązań prawnych ukierunkowanych na rozwój mikroprzedsiębiorczości, uzasadniając konieczność interwencjonizmu w takich sytuacjach kryzysowych jak pandemia COVID-19.

W dziewiątym tekście zamieszczonym w niniejszym tomie dr Adam Drozdek omawia kontrolę podatkową i celno-skarbową z perspektywy regulacji prawnych przyjętych do przeciwdziałania pandemii COVID-19. Wskazując na różnice między tymi dwoma rodzajami kontroli, Autor negatywnie ocenia związek tzw. ustaw covidowych z realizacją tych czynności kontrolnych.

W przedostatnim, dziesiątym opracowaniu, dr inż. Karolina Wielicka-Gańczarczyk podjęła badania nad przenikaniem się podejść definicyjnych przedsiębiorczości ze szczególnym uwzględnieniem przedsiębiorczości publicznej. Wynik analizy wykazał wielowymiarowość tego terminu wraz z istniejącymi próbami dookreślenia i węższego ujęcia.

W ostatnim tekście autorstwa dr Renaty Winkler i Wioletty Karnej przedstawiono wyniki badań nad strukturą budżetu czasu studiujących kobiet w latach 2017–2020 w dwóch krajach:

Polsce i Ukrainie. Autorki wykazują, że przemiany społeczne mają wpływ na strukturę czasu pracy.

Jak redaktorzy tomu poświęconego przedsiębiorczości społecznej w czasach kryzysu wyrażamy nadzieję, że zebrane teksty ukazują podjęty temat z kilku uzupełniających się perspektyw. Dotyczy to zarówno pierwszych tekstów wprowadzających, jak i kolejnych poświęconych wpływom pandemii COVID-19 na działanie przedsiębiorstw społecznych.

Marek Ćwiklicki, Katarzyna Sienkiewicz-Małyjurek
Redaktorzy

Literatura

- Augustyniak, P., Ciesiołkiewicz, K., Dudkiewicz, I., Fandrejewska, A., Gąciarz, B., Obracht-Prondzyński, C., Pacut, A., Przedlacki, M., Sadzik, J., Tarkowski, A., & Wygnański, K. (2020). Alert Społeczny 1: Ratujmy najsłabszych, bądźmy wspólnotą (Nr 1; Open Eyes Economy Summit). <https://oees.pl/wp-content/uploads/2020/04/Alert-Spo%C5%82eczny-1-OEES.pdf>
- Bartkowski, J. (2014). Solidarność społeczna i kryzys: Zmiany wartości w Europie i w Polsce w warunkach kryzysu. *Acta Universitatis Lodzensis. Folia Sociologica*, 48, 19–34.
- Kaufman, R., Avgar, A., & Mirsky, J. (2015). Opportunities for sustainable community development in the wake of disaster situations: Lessons from the field. *International Journal of Sustainability Policy and Practice*, 11(2), 1–10.
- Kaufman, R., Mirsky, J., & Avgar, A. (2007). Social Entrepreneurship in Crisis Situations. *International Journal of Diversity in Organizations, Communities and Nations*, 7(3), 227–232.
- Romanowska, M. (2016). The Evolution of the Strategic Goals of Polish Enterprises During the Economic Crisis. *Journal of Management and Financial Sciences*, 24(9), 13–26.
- Sienkiewicz-Małyjurek, K. (2015). *Skuteczne zarządzanie kryzysowe*. Difin.
- Tarkowski, A. (2020). Społeczeństwo coraz bardziej open source'owe [Ngo.pl]. Jak COVID-19 zmieni Polskę. Prognoza liderów polskich środowisk branżowych i społecznych. <https://publicystyka.ngo.pl/jak-covid-19-zmieni-polske-prognoza-liderow-polskich-srodowisk-branzowych-i-spoecznych>
- Wilczyńska, A. (2020). *Kryzysowa integracja społeczna to tylko zryw* [Ngo.pl]. Jak COVID-19 zmieni Polskę. Prognoza liderów polskich środowisk branżowych i społecznych. <https://publicystyka.ngo.pl/jak-covid-19-zmieni-polske-prognoza-liderow-polskich-srodowisk-branzowych-i-spoecznych>
- Zioło, Z. (2013). Uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości w warunkach kryzysu gospodarczego. *Przedsiębiorczość-Edukacja*, 9, 10–33.

Informacje o autorach

Marek Ćwiklicki, prof. dr hab.

ORCID: 0000-0002-5298-0210

Katedra Zarządzania Organizacjami Publicznymi
Kolegium Gospodarki i Administracji Publicznej
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków
e-mail: marek.cwiklicki@uek.krakow.pl

Katarzyna Sienkiewicz-Małyjurek, prof. PŚ dr hab.

ORCID: 0000-0002-0915-5776

Katedra Zarządzania i Logistyki
Wydział Organizacji i Zarządzania
Politechnika Śląska
ul. Roosevelta 26, 41-800 Zabrze
e-mail: katarzyna.sienkiewicz-malyjurek@polsl.pl

Prawa autorskie i licencja / Copyright and License



Publikacja na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa –
Użycie niekomercyjne – Bez utworów zależnych 4.0 Międzynarodowe (CC BY-ND 4.0)
<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/deed/pl>

This work is published under the terms of the Creative Commons
Attribution – NoDerivatives International (CC BY-ND 4.0) License
<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0>

Wydane przez Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie.

Małopolska Szkoła Administracji Publicznej

Published by Cracow University of Economics – Krakow, Poland.

Małopolska School of Public Administration of the Cracow University of Economics

Sugerowane cytowanie:

Urbaniak, A. (2020). Wpływ pandemii COVID-19 na badania społeczne dotyczące starości i starzenia się. W: M. Ćwiklicki, K. Sienkiewicz-Małyjurek, (red.). *Ekonomia Społeczna. Przedsiębiorczość społeczna w czasie kryzysu* (s. 11–21). Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie. <https://doi.org/10.15678/ES.2020.2.02>

Wpływ pandemii COVID-19 na badania społeczne dotyczące starości i starzenia się

Anna Urbaniak

Streszczenie: W związku z wybuchem pandemii COVID-19 badacze społeczni na całym świecie borykają się z bezprecedensowymi ograniczeniami, ponieważ większość z wykorzystywanych przez nich technik gromadzenia danych opiera się na bezpośrednich interakcjach międzyludzkich. W związku z tym wielu badaczy zajmujących się badaniami nad starością i starzeniem się stanęło w obliczu wyzwania dotyczącego tego, w jaki sposób bezpiecznie prowadzić badania empiryczne. Celem tego artykułu jest przedstawienie subiektywnej refleksji nad etycznymi i metodologicznymi aspektami prowadzenia badań społecznych dotyczących starości i starzenia się w czasie trwania pandemii COVID-19. W tym celu identyfikuję czynniki wpływające na badania społeczne w czasie pandemii COVID-19 a następnie przedstawiam pytania, które mogły pojawić się na poszczególnych etapach procesu badawczego w następstwie wybuchu pandemii COVID-19. Omawiając różne strategie przyjmowane przez badaczy konkluduję wskazując na brak uniwersalnych rozwiązań i możliwe długofalowe skutki wpływu pandemii COVID-19 na realizację badań społecznych dotyczących starości i starzenia się.

Słowa kluczowe: osoby starsze; badania społeczne; COVID-19; metodologia; etyka

Kody JEL: I14, I18

1. Wstęp

Wybuch pandemii COVID-19 wywarł wpływ na wszystkie obszary życia, wymuszając zmiany w działaniu państw i jednostek (Rozporządzenie Ministra Zdrowia z dnia 13 marca 2020 r.; Tisdell, 2020). Wiele krajów podjęło decyzje o zamknięciu granic i namawiało obywateli do ograniczenia swojej obecności w przestrzeni publicznej. Instytucje edukacyjne zmuszone były realizować, przynajmniej część swojej działalności, w sposób zdalny. Wiele projektów badawczych zostało zawieszonych, a część instytucji finansujących rozwój nauki wstrzymało ogłaszanie nowych konkursów naukowych lub zdecydowało się przeznaczyć środki wyłącznie na badania związane z COVID-19 (Omary et al., 2020; Błocki, 2020).

Pandemia w bezprecedensowy sposób przedefiniowała sposób myślenia o prowadzeniu badań z osobami starszymi, które definiowane były w dyskursie medialnym jako homogeniczna populacja, w której ryzyko zakażenia i śmierci było najwyższe (Li et al., 2020). Przyczyniło się to do powstania wielu publikacji podnoszących znaczenie ageizmu w dyskusjach medialnych i politycznych (Ayalon et al., 2020; Previtali et al., 2020), a także w rozumieniu tego jak należy definiować grupy ryzyka (Rahman & Jahan, 2020) w świetle trwającej pandemii. Publi-

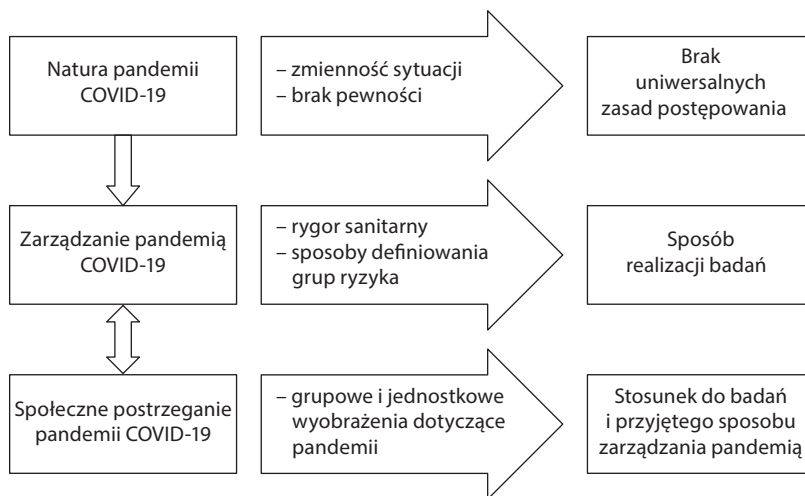
kacje wskazują, że osoby starsze prezentowane były jako homogeniczna grupa, którą należy chronić, odseparować od innych, a w bardziej ekstremalnych wypadkach wyłączyć z systemu ochrony zdrowia i zaoszczędzone w ten sposób zasoby przeznaczyć na leczenie osób młodszych (Truog et al. 2020). Ten sposób przedstawiania osób starszych wywołał sprzeciw wielu organizacji badawczych, które skupiają swoją działalność na badaniu starości i starzenia się (np. BSG, 2020; ICSG 2020). W Polsce sytuacja osób starszych w czasie pandemii COVID-19 przez niektórych określona została lustrem odbijającym ból i słabości społeczne (Augustyniak et al. 2020).

W naukach społecznych wiele uwagi poświęcono temu, w jaki sposób można realizować badania w czasach pandemii (Lupton 2020; Jowett, 2020) jednak w niewystarczający sposób skupiono się na badaniach z osobami starszymi, co w kontekście przedstawionego wcześniej dyskursu wydaje się szczególnie interesujące i potrzebne. Z tego względu, w tym artykule przedstawiam metodologiczną refleksję nad tym, jak w czasach pandemii można prowadzić badania empiryczne nad starzeniem się. Po pierwsze, identyfikuję czynniki wpływające na badania społeczne w czasie pandemii. Następnie analizuję wpływ pandemii COVID-19 na badania dotyczące starości i starzenia przez pryzmat pytań, które mogły pojawić się na poszczególnych etapach procesu badawczego w następstwie jej wybuchu. W ostatniej części artykułu wskazuję możliwe długofalowe skutki wpływu pandemii COVID-19 na realizację badań społecznych dotyczących starości i starzenia się.

2. Czynniki wpływające na badania społeczne w czasach pandemii COVID-19

Aby lepiej zrozumieć w jaki sposób pandemia COVID-19 wpływa na realizowanie badań z osobami starszymi i na ich temat, proponuję w pierwszej kolejności przeanalizować czynniki, które wpływają na sposób realizacji badań społecznych w ogóle. Na potrzeby niniejszych rozważań traktować będę wybuch pandemii COVID-19 jako nagłe wydarzenie, które zaburza znany i przyjęty sposób postępowania w realizowaniu badań społecznych. Czynniki wpływające na badania społeczne w czasach pandemii COVID-19 proponuję podzielić na trzy grupy: (1) czynniki wynikające z natury samej pandemii, (2) czynniki wynikające ze sposobów zarządzania pandemią oraz (3) czynniki wynikające ze społecznego postrzegania pandemii. W pierwszej grupie czynników należy wymienić: płynność sytuacji i brak pewności dotyczącej przyszłości. W drugiej: sposoby definiowania grup ryzyka, wprowadzany rygor sanitarny i środki zapobiegające zarażeniom. Do trzeciej grupy zaliczyć należy jednostkowe i grupowe wyobrażenia dotyczące pandemii.

Rysunek 1 w schematyczny sposób przedstawia omówione czynniki, zależności pomiędzy nimi i ich wpływ na badania społeczne. Przedstawione czynniki są powiązane i oddziałują wielowymiarowo na wszystkie etapy procesu badawczego, niezależnie od obszaru tematycznego realizowanych badań społecznych. Ich wpływ przekłada się na: brak możliwości opracowania uniwersalnych zasad i wytycznych dotyczących postępowania w procesie badawczym, sposób realizacji poszczególnych etapów procesu badawczego oraz stosunek do badań społecznych.



Rysunek 1. Czynniki wpływające na badania społeczne w czasach pandemii COVID-19

Źródło: opracowanie własne

3. Wpływ pandemii COVID-19 na badania dotyczące starości i starzenia się

W tym opracowaniu uwaga skoncentrowana zostanie na badaniach społecznych dotyczących starości i starzenia się, które nie opierają się na danych zastanych. Wpływ pandemii COVID-19 na badania dotyczące starości i starzenia się proponuję analizować przez pryzmat pytań, które mogły pojawić się na poszczególnych etapach procesu badawczego w następstwie wybuchu pandemii COVID-19.

Projekty badawcze w fazie projektowania

W momencie wybuchu pandemii COVID-19 (nie tylko w obszarze nauk społecznych) część środków została zamrożona, bądź przesunięta z innych obszarów badawczych na badania dotyczące bezpośrednio pandemii COVID-19 (Błocki, 2020). Wiele badaczy stanęło przed pytaniami natury etycznej i praktycznej: czy, w świetle wybuchu pandemii, temat badawczy, dotyczący starości i starzenia się, który chcą podjąć jest ważny i aktualny? Czy temat badawczy, dotyczący starości i starzenia się, który chcą podjąć jest możliwy do realizacji w warunkach pandemii COVID-19? Czy planując badania dotyczące starości i starzenia się koncentrować się na zagadnieniach, które w obecnej sytuacji mają największe szanse na otrzymanie finansowania?

Badania, które w momencie wybuchu pandemii były w fazie projektowania miały możliwość najbardziej elastycznej reakcji na sytuację. Oznacza to, że po podjęciu decyzji dotyczących zasadności realizowania danego tematu badawczego w warunkach pandemii COVID-19 (kwestie etyczne), kolejne etapy procesu badawczego (w tym stosowana metodologia) mogły być projektowane przez badaczy z uwzględnieniem istniejących ograniczeń wynikających zarówno z natury pandemii COVID-19, sposobów zarządzania nią jak i społecznego jej postrzegania. Jest to szczególnie istotne w przypadku projektowania metodologii badań (wykorzystanie technik gromadzenia danych niewymagających bezpośrednich interakcji) czy budżetu projektu (zabezpieczenie środków na materiały ochronne lub wykorzystanie bezpiecznych platform do prowadzenia badań online). W przypadku badań, które w czasie wybuchu pande-

mii COVID-19 były na etapie projektowania, pytania generowane przez jej wybuch a kluczowe dla kolejnych etapów realizacji projektu badawczego (rekrutacja starszych uczestników, techniki gromadzenia danych empirycznych, analiza danych i upowszechnianie wyników) mogły być zadane *a priori*. Dodatkowo należy zaznaczyć, że wybuch pandemii COVID-19 dostarczył okazji do poszerzenia pola badawczego o kwestie wpływu pandemii na doświadczanie różnych aspektów starości. To mogło przyczynić się do zainspirowania nowych wątków badawczych istotnych także z perspektywy ekonomii społecznej (Perek – Białas, 2013, Hausner, 2007).

Projekty w fazie rekrutacji uczestników

Badacze realizujący projekty, które w momencie wybuchu pandemii COVID-19 były w fazie rekrutacji uczestników stanęli przed pytaniami zarówno natury etycznej jak i metodologicznej: czy etyczne jest kontynuowanie projektu, w którym mają brać udział osoby starsze? W jaki sposób, w nowych warunkach, należy rozumieć świadomą zgodę osoby starszej na udział w badaniu? W jaki sposób ewentualna zmiana sposobu rekrutacji osób starszych wpłynie na uzyskane dane i wyniki realizowanego badania?

W przypadku projektów, które zakładały rekrutację osób starszych dostęp do potencjalnych uczestników został w znaczący sposób ograniczony. Wynikało to zarówno z przyjętego sposobu zarządzania pandemią (ograniczanie bezpośrednich kontaktów społecznych, osoby starsze ujmowane jako grupa ryzyka), jak i społecznego jej postrzegania (osoby starsze jako jednolita grupa wymagająca szczególnej ochrony). Z tego względu niektóre projekty zostały zawieszone, w innych natomiast przyjmowano sposoby działania wynikające ze zmieniającej się sytuacji. Największy wpływ pandemii COVID-19 na rekrutację osób starszych wiąże się z ograniczeniem dostępu do placówek świadczących opiekę długoterminową jak i możliwą niechęcią pracowników tych instytucji do wspierania kontaktu między ich klientami a badaczami. Istniejące opracowania wskazują, że pracownicy takich instytucji często mogą odczuwać potrzebę chronienia swoich klientów (Jacelon, 2007), co w czasach pandemii COVID-19 może się dodatkowo nasilać zarówno ze względu na sposób zarządzania pandemią, jak i społeczne jej postrzeganie.

Dodatkowo część organizacji i instytucji, zorientowanych na wspieranie osób starszych, w związku z przyjętym sposobem zarządzania pandemią COVID-19, ograniczyła lub zawiesiła swoją działalność, co uniemożliwiało prowadzenie rekrutacji z ich udziałem i/lub na ich terenie. Wreszcie same osoby starsze w czasie trwania pandemii mogły być mniej chętne do udziału w projektach badawczych. Z drugiej strony, część osób starszych mogła chętniej zgadzać się na udział w badaniach, przeciwstawiając się w ten sposób ograniczeniom wynikającym z zarządzania pandemią (tj. ograniczenie kontaktów społecznych), jak i ze społecznego postrzegania pandemii (prezentowanie osób starszych jako jednorodnej grupy wymagającej ochrony). Jest to zgodne z opisanymi mechanizmami ochrony poczucia własnej wartości u osób starszych w obliczu negatywnych stereotypów i ageizmu (Weiss i Lang, 2012).

Niezależnie od indywidualnych motywacji osób starszych do uczestnictwa w badaniu, badacz przed procesem gromadzenia danych musi otrzymać od potencjalnych uczestników świadomą i dobrowolną zgodę na udział w badaniu (por. PTS, 2012, punkt 9). Zazwyczaj w badaniach społecznych kwestie dotyczące ryzyka obejmującego stan zdrowia nie były uwzględniane, jednak w czasie pandemii COVID-19 w oczywisty sposób zyskały na znaczeniu. Oznacza to, że badacze musieli w jasny sposób zakomunikować zarówno ryzyko jak i sposoby radzenia sobie z nim (wynikające ze sposobów zarządzania pandemią) i uzyskać od potencjal-

nich uczestników zgodę na udział w badaniu na zasadach wynikających z przyjętego sposobu zarządzania pandemią.

W przypadkach, gdy badacze decydowali się na zmianę sposobu rekrutacji uczestników konieczne było rozważenie wpływu jaki decyzja taka mogła wywierać na cały projekt badawczy. Przede wszystkim wiązać mogło się to z wykluczeniem pewnych grup osób starszych (np. osoby znajdujące się w placówkach opiekuńczych, osoby nieposiadające telefonów, osoby wykluczone cyfrowo) z udziału w badaniu. To z kolei przekłada się na zmianę struktury próby badawczej i może w znaczący wpływ wykrzywiać uzyskane wyniki (Winship & Mare, 1992).

Projekty w fazie gromadzenia danych empirycznych

Badacze, którzy w momencie wybuchu pandemii COVID-19 mieli już za sobą etap rekrutacji uczestników, stawali przed pytaniami natury etycznej, metodologicznej i praktycznej: czy zasadne jest kontynuowanie gromadzenia danych wymagających bezpośredniej interakcji z osobami starszymi? W jaki sposób bezpiecznie gromadzić dane opierające się na bezpośredniej interakcji z osobami starszymi? Jaki wpływ na uzyskane dane i wyniki badań może mieć ewentualna zmiana sposobu gromadzenia danych? W jaki sposób bezpiecznie gromadzić dane opierające się o wykorzystanie technik gromadzenia danych zdalnie (za pośrednictwem poczty, telefony lub platform online)?

W przypadku badań zakładających gromadzenie danych w oparciu o bezpośrednie interakcje z osobami starszymi część badaczy zdecydowała się zawiesić prace badawcze w nadziei na możliwość kontynuowania ich w niezmienionym kształcie po zniesieniu ograniczeń wynikających ze sposobu zarządzania pandemią COVID-19. Gdy było to możliwe, badacze decydowali się na kontynuowanie gromadzenia danych wymagających bezpośrednich interakcji z osobami starszymi z zachowaniem niezbędnych środków bezpieczeństwa. W takich wypadkach pojawiały się pytania dotyczące odpowiedzialności za bezpieczeństwo zarówno uczestnika badania jak i badacza obejmujące kwestie: miejsca realizacji wywiadu, sposobu dotarcia na miejsce realizacji wywiadu, zachowania wymaganego dystansu, noszenia osłony zakrywającej nos i usta, dezynfekcji powierzchni i wykorzystywanych materiałów (np. długopisów).

W tym miejscu należy podkreślić, że zachowanie środków ostrożności wynikających z zarządzania pandemią COVID-19 wpływać mogło zarówno na komfort uczestników (np. trudności w prowadzeniu rozmowy przy zasłoniętych ustach, dyskomfort związany z długotrwałym noszeniem osłony zakrywającej nos i usta), jak i jakość uzyskanych danych (np. trudności w odczytywaniu ekspresji emocji uczestnika badania, którego twarz jest w połowie zasłonięta, brak możliwości wykorzystania niektórych technik badawczych). Dodatkowo należy zaznaczyć, że niektórzy uczestnicy badań pomimo wcześniej wyrażonej zgody na postępowanie zgodne z zasadami wynikającymi z przyjętego sposobu zarządzania pandemią w czasie trwania sytuacji badawczej mogli nie chcieć się im podporządkowywać (np. odmowa noszenia osłony zakrywającej twarz i usta), co mogło stanowić zagrożenie dla uczestników procesu badawczego i wiązać się ze stresem.

W przypadkach, gdy z różnych względów badacze decydowali się na zmianę sposobu gromadzenia danych, rezygnując z technik wymagających bezpośrednich interakcji wybierali techniki zbliżone, opierające się o wykorzystanie nowoczesnych technologii, telefonu czy też poczty (tradycyjnej lub elektronicznej) w celu pośredniczenia kontaktu między badaczem a badanym (Lupton, 2020). Rozwiązania takie możliwe są do wdrożenia stosunkowo łatwo w przypadku niektórych technik (np. kwestionariusz ankiety można przesłać pocztą tradycyjną lub elektroniczną) w przypadku innych niemal niemożliwe (np. badania etnograficzne

opierające się na obserwacji uczestniczącej w placówce opiekuńczej). Badacze decydujący się na zmianę sposobu gromadzenia danych musieli liczyć się ze zmianami jakie decyzyja ta może pociągać za sobą dla uzyskanych wyników badań (utrata części informacji, mniejszy odsetek odpowiedzi zwrotnych, brak możliwości gromadzenia danych od uczestników wykluczonych cyfrowo, brak możliwości zastosowania określonych technik gromadzenia danych).

Badacze decydujący się na wykorzystanie technik gromadzenia danych zdalnie (w oparciu o platformy online, telefon czy pocztę) dodatkowo stawali przed wyzwaniami dotyczącymi ochrony danych osobowych, zapewnienia bezpieczeństwa zarówno uczestnikom badania jak i gromadzonym danym. Nie bez znaczenia są też możliwe utrudnienia natury technicznej (niestabilne połączenia, zagubiona korespondencja), które wpływają na komfort realizacji procesu badawczego i jakość uzyskanych danych. Warto także wspomnieć, że szczególnie istotna kwestia w badaniach z osobami starszymi czyli zbudowanie zaufania i poczucia bezpieczeństwa w sytuacji braku bezpośredniego kontaktu między badaczem a badanym może okazać się o wiele trudniejsze i niekorzystnie wpłynąć na sytuację badawczą i jakość uzyskiwanych danych (Truglio-Gallagher et al., 2006).

W tym miejscu należy także zaznaczyć, że badacze, w czasie pandemii COVID-19 byli w fazie gromadzenia danych staną przed pytaniami o to: na ile dane zostały zniekształcone przez pandemię? W jaki sposób można kontrolować to możliwe zniekształcenie, aby nie zakłócało analiz i nie zniekształciło wyników? Nie odnoszę się tu do wpływu wynikającego ze zmiany techniki gromadzenia danych (przedstawionych powyżej), ale z faktu, że dane gromadzone były w tym konkretnym momencie historycznym, co mogło wpływać na reakcje i odpowiedzi udzielane przez badanych (Babbie, 2019) także w odniesieniu do kwestii niezwiązanych bezpośrednio z pandemią COVID-19.

Projekty w fazie analizowania danych

Badacze realizujący projekty, które w momencie wybuchu pandemii COVID-19 były w fazie analizowania danych znaleźli się w sytuacji, która postawiła przed nimi pytania głównie natury praktycznej : czy do analizy danych niezbędne są bezpośrednie interakcje między członkami zespołu badawczego? W jaki sposób bezpiecznie zorganizować spotkania bezpośrednio lub zdalne zespołu badawczego?

W związku z przyjętymi sposobami zarządzania pandemią wiele instytucji badawczych zamknęło swoje budynki i rekomendowało pracownikom pracę z domu, w trybie zdalnym. W przypadku wielu zespołów badawczych przekładało się to na brak możliwości organizacji spotkań bezpośrednich. Tymczasem niektóre projekty badawcze w fazie analizowania danych wymagają szczególnie intensywnych spotkań między badaczami (np. konsultacje podczas kodowania zgromadzonego materiału) a niektóre projekt mogły dodatkowo zakładać konsultacje również ze starszymi uczestnikami od których pozyskiwano dane. Przy założeniu dostępności zaplecza technicznego spotkania takie mogły być organizowane zdalnie. Wiązać się to mogło jednak z podobnymi wyzwaniami jak w przypadku gromadzenia danych w sposób zdalny: ochrona danych osobowych badaczy, uczestników badania oraz danych empirycznych. Istniejące opracowania dowodzą, że taki sposób organizowania spotkań i analizy danych może pozytywnie wpływać na proces analizy danych (Quartioli, et al.2017).

W tym miejscu należy podkreślić, że nie wszyscy badacze dysponują takimi samymi możliwościami w ramach efektywnego realizowania pracy w systemie zdalnym, co mogło komplikować proces analizowania zgromadzonych danych. Istniejące opracowania wskazują, że w trakcie pandemii COVID-19 kobiety, które mogły być w większym stopniu obciążone jednocześnie

pracą zawodową oraz obowiązkami rodzinnymi (zwłaszcza sprawowaniem opieki nad dziećmi podczas zamknięcia placówek edukacyjnych), dysponowały mniejszą ilością czasu i były bardziej narażone na stres (Gabster et al. 2020; Nash i Churchill, 2020).

Projekty w fazie upowszechniania danych

Badacze, którzy w momencie wybuchu pandemii COVID-19 zakończyli prace analityczne i przygotowywali się do prezentacji wyników stanęli w obliczu kolejnych pytań: czy zaplanowane sposoby upubliczniania wyników wymagające bezpośrednich interakcji (udział w konferencjach, warsztatach itp.) są bezpieczne i możliwe do realizacji? W jaki sposób należy zmodyfikować sposób prezentacji wyników na potrzeby wydarzeń organizowanych w formule zdalnej?

W momencie wybuchu pandemii COVID-19 wiele konferencji, warsztatów i spotkań zmieniło formułę i realizowano je w sposób zdalny. Niektórzy z organizatorów (np. International Sociological Association) w początkowej fazie przesuwali terminy wydarzeń, jednak w obliczu natury pandemii COVID-19 (ponowny wzrost liczby zachorowań) i sposobów zarządzania nią (wzmoczone restrykcje sanitarne) ostatecznie decydowali się na organizację wydarzeń w formule zdalnej. Oznacza to, że prezentacja wyników niektórych badań mogła odbyć się z opóźnieniem i/lub w zmienionej formule. Ma to znaczenie szczególnie dla młodych naukowców, którzy dzięki informacjom zwrotnym uzyskiwanym od szerokiego grona ekspertów są w stanie udoskonalać swój warsztat badawczy i rozwijać swoje umiejętności (Speirs, 2020), a w związku z wybuchem pandemii COVID-19 mogli nie mieć okazji do zdobycia informacji zwrotnych w formule i czasie, które byłyby dla nich najbardziej korzystne.

Warto też zwrócić uwagę, że prezentowanie wyników badań podczas spotkań realizowanych w formule zdalnej wymaga innego przygotowania. Brak możliwości zawiązania bezpośredniej interakcji, czy prowadzenia tzw. „rozmów kularowych” powoduje, że wymiana idei i opinii dla niektórych badaczy może być trudniejsza, co przekłada się na dostępność wyników ich badań (Goel i Grimpe, 2013).

4. Zakończenie

W tym artykule uwaga skoncentrowana została na wpływie pandemii COVID-19 na badania społeczne ze szczególnym uwzględnieniem dylematów etycznych i metodologicznych przed jakimi stają badacze realizujący projekty badawcze dotyczące starości i starzenia się. Projekty takie spotykają się z dodatkowymi wyzwaniami wynikającymi zarówno ze specyfiki badań dotyczących starości i starzenia się jak i z natury pandemii COVID-19, sposobów zarządzania nią i społecznego jej postrzegania.

Jak starałam się wykazać, szczególne znaczenie dla badań realizowanych w czasie pandemii COVID-19 ma zmienność sytuacji i niepewna przyszłość wynikające z charakteru pandemii. I choć realizacja procesu badawczego zawsze obarczona jest ryzykiem i odbywa się w jakimś stopniu w warunkach niepewności, to wybuch pandemii COVID-19 spowodował, że przed badaczami nie tylko pojawiły się zupełnie nowe dylematy natury etycznej i metodologicznej ale także część z dotychczas istniejących nabrała nowego znaczenia.

W przypadku badaczy, którzy nie zdecydowali się na przerwanie badań wiele decyzji dotyczących kwestii etycznych i metodologicznych musiało być podejmowanych ad hoc. Wiele z tych decyzji wymagało negocjacji pomiędzy najlepiej pojętym interesem potencjalnych uczestników, badaczy i instytucji finansujących badanie. Decyzje te podejmowane były w warunkach braku jasnych i jednoznacznych wytycznych. W odpowiedzi na pojawiające

się wątpliwości i pytania badacze często posługiwali się dostępnymi kodeksami etycznymi (np. kodeks socjologa) i bazując na własnej wiedzy i doświadczeniu dostosowywali sposób działania do zmieniających się warunków. Wymagało to wykazywania się dużą elastycznością i kreatywnością przy realizacji procesu badawczego.

Dodatkową komplikacją w realizacji projektów badawczych z jaką zetknęli się badacze realizujący badania z udziałem osób starszych był szczególnie ożywiony, w związku ze sposobami zarządzania pandemią COVID-19 oraz jej społecznym postrzeganiem, ageizm. Badacze starości od dawna wskazują, jak negatywne konsekwencje wynikają z ageizmu (Frieske, 2003; Perek-Białas i Kocór 2005; Szukalski, 2008) i jak wciąż powszechne, nawet wśród studentów nauk społecznych, są negatywne stereotypy dotyczące osób starszych (Leszczyńska-Rajchert, 2015). W związku z tym badacze starości i starzenia się w czasach pandemii COVID-19 mogli doświadczyć dodatkowego „uwrażliwienia” i jeszcze głębszej refleksji nad znaczeniem reprezentowania w badaniach jak bardzo zróżnicowaną populację stanowią osoby starsze. Wiązać może się to także ze zwiększeniem wysiłków w opracowaniu sposobów docierania do szczególnie trudno dostępnych osób starszych (Kammerer et al., 2019).

Potencjalne długofalowe korzyści wynikające z wybuchu pandemii COVID-19 w badaniach społecznych dotyczyć mogą więc przede wszystkim zwiększonej refleksyjności i kreatywności badaczy¹ (Sosa, 2020). Dodatkowym pozytywnym aspektem może być „oswojenie” zdalnych technik podczas gromadzenia danych, ich analizy i prezentacji wyników badań. Jednak w kontekście badań nad starością i starzeniem się w Polsce należy zwrócić uwagę na znaczne wykluczenie cyfrowe osób starszych (Batorski, 2009). W celu wykorzystania technik komputerowych na etapie gromadzenia danych konieczna byłaby eliminacja barier technicznych oraz dalszy rozwój edukacyjnych w zakresie technik komputerowych (Halicka i Halicki, 2017). Należy także zaznaczyć, że kolejną możliwą korzyścią jest możliwe poszerzenie pola badawczego nauk społecznych, w tym także badań dotyczących wpływu pandemii COVID-19 na różne aspekty przeżywania starości.

Niniejsze opracowanie nie miało na celu prezentowania uniwersalnych zasad realizowania badań w czasie pandemii COVID-19. Ze względu na charakter samej pandemii byłby to cel nieosiągalny. Prezentując jednak pytania natury etycznej i metodologicznej jakie wybuch pandemii COVID-19 mógł stawiać przed badaczami realizującymi projekty badawcze dotyczące starości i starzenia się, chciałam zwrócić uwagę na możliwe sposoby reagowania na bezprecedensową sytuację i wskazać możliwe skutki zaburzenia przyjętego sposobu realizacji badań.

Wybuch pandemii COVID-19 stawia wiele pytań przed badaczami starości i starzenia się. Część z nich zaprezentowałam w niniejszym opracowaniu. Należy mieć nadzieję, że kolejne opracowania dokumentujące strategie podejmowane w czasach pandemii COVID-19 przez badaczy starości i starzenia się pozwolą na pogłębienie refleksji nad stosowaną metodologią i dalszym rozwojem badań oraz opracowanie praktycznych wskazówek jak radzić sobie z pojawiającymi się wyzwaniami. Szczególnie interesujące i użyteczne może okazać się analizowanie wpływu pandemii COVID-19 na badania międzynarodowe, gdzie interakcje czynników dotyczących natury pandemii, sposobów zarządzania nią i jej społecznego postrzegania zyskają kontekst międzynarodowy i międzykulturowy stwarzając nowe wyzwania i nowe możliwości dla badaczy. Otwarte pozostaje także pytanie na ile zmiany wywołane pandemią COVID-19 na sposób myślenia o realizacji badań społecznych, w tym badań z osobami starszymi okażą się trwałe.

¹ Przykładem takiej kreatywności może być konkurs na pamiętnik Pandemii (IFIS PAN, 2020), którego autorzy wykorzystali wybuch pandemii COVID-19 do realizacji „wyjątkowych” badań.

Literatura

- Augustyniak, P., Ciesiołkiewicz, K., Fandrejewska-Tomczyk, A., Gąciarz, B., ... & Wygnański, K. (2020). *Alert Społeczny 7*. Pobrane z: <https://oees.pl/alerty-eksperckie/> [dostęp: 26.11.2020]
- Ayalon, L., Chasteen, A., Diehl, M., Levy, B., Neupert, S. D., Rothermund, K., ... & Wahl, H. W. (2020). Aging in times of the COVID-19 pandemic: Avoiding ageism and fostering intergenerational solidarity. *The Journals of Gerontology: Series B*, gbaa051, <https://doi.org/10.1093/geronb/gbaa051>
- Babbie, E. R. (2019). *Badania społeczne w praktyce*. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Batorski, D. (2009). Wykluczenie cyfrowe w Polsce. *Studia Biura Analiz Sejmowych*, 3(19), 223–249.
- Błocki Z. (2020). NCN w czasie pandemii. *Forum Akademickie*, 5/2020, 7. Pobrane z: <https://miesiecznik.forumakademickie.pl/czasopisma/fa-05-2020/?download=pdf&mid=2514> [dostęp: 15.10.2020]
- BSG, 2020: COVID-19: BGS statement on research for older people during the COVID-19 pandemic. Pobrane z: <https://www.bgs.org.uk/resources/covid-19-bgs-statement-on-research-for-older-people-during-the-covid-19-pandemic> [dostęp: 10.10.2020]
- Frieske, K.W., (2003) Marginalność społeczna, w: *Encyklopedia socjologii*, t. II, (s. 168), Oficyna Wydawnicza, Warszawa.
- Gabster, B. P., van Daalen, K., Dhatt, R., & Barry, M. (2020). Challenges for the female academic during the COVID-19 pandemic. *The Lancet*, 395(10242), 1968–1970.
- Goel, R.K., Grimpe, C. (2013) Active versus passive academic networking: evidence from micro-level data. *Journal of Technology Transfer* 38, 116–134. <https://doi.org/10.1007/s10961-011-9236-5>.
- Halicka, M., & Halicki, J. (2017). Starzenie się i starość w badaniach i praktyce edukacyjnej–wybrane aspekty. *Pedagogika Społeczna*, 2(64), 151–164.
- Hausner, J. (2007). Ekonomia społeczna jako sektor gospodarki. *Ekonomia Społeczna*, 1, 9–14.
- ICSG (2020), *Combatting exclusions and ageism for older people during the COVID-19 Pandemic*. Pobrane z: <https://icsg.ie/combating-exclusions-and-ageism-for-older-people-during-the-covid-19-pandemic> [dostęp: 10.10.2020]
- IFiS PAN, Instytut Kultury Polskiej Uniwersytetu Warszawskiego, Instytut Socjologii Uniwersytetu Warszawskiego (2020). Pamiętniki Pandemii. Pobrane z: <https://pamietnikipandemii.pl/> [dostęp: 26.11.2010]
- Jacelon, C. S. (2007). Older adults' participation in research. *Nurse Researcher*, 14(4).
- Jowett, A. (2020). Carrying out qualitative research under lockdown-practical and ethical considerations. *Impact of Social Sciences Blog*. Pobrane z: <https://blogs.lse.ac.uk/impactofsocialsciences/2020/04/20/carrying-out-qualitative-research-under-lockdown-practical-and-ethical-considerations> [dostęp: 10.10.2020]
- Kammerer, K., Falk, K., Herzog, A., & Fuchs, J. (2019). How to reach 'hard-to-reach' older people for research: The TiBaR model of recruitment. *Survey Methods: Insights from the Field*. Pobrane z: <https://surveyinsights.org/?p=11822DOI:10.13094/SMIF-2019-00012> [dostęp: 10.10.2020]
- Leszczyńska-Rejchert, A. M. (2015). „Wyjątkowi” seniorzy w percepcji studentów. *Acta Universitatis Lodzensis. Folia Oeconomica*, 4(315), 91–107.
- Li, L. Q., Huang, T., Wang, Y. Q., Wang, Z. P., Liang, Y., Huang, T. B., ... & Wang, Y. (2020). COVID-19 patients' clinical characteristics, discharge rate, and fatality rate of meta-analysis. *Journal of medical virology*, 92(6), 577–583.
- Lupton, D. (red.) (2020) *Doing fieldwork in a pandemic (crowd-sourced document)*. Pobrane z: <https://docs.google.com/document/d/1clGjGABB2h2qbdUtgfribHmog9B6P0NvMgVuiHZCl8/edit?ts=5e88ae0a#>
- Nash, M., Churchill, B. (2020) 'Caring During COVID-19: A Gendered Analysis of Australian University Responses to Managing Remote Working and Caring Responsibilities', *Feminist Frontiers/Gender, Work and Organization* 2 June, URL (consulted 1 May 2020): <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/gwao.12484>
- Omary, M. B., Eswaraka, J., Kimball, S. D., Moghe, P. V., Panettieri, R. A., & Scotto, K. W. (2020). The COVID-19 pandemic and research shutdown: staying safe and productive. *The Journal of Clinical Investigation*, 130(6).
- Perek-Białas J., Kocór M. (2005). Inne, gorsze traktowanie osób starszych w obszarze partycypacji społecznej?, W: Tokarz B. (red.), *STOP dyskryminacji ze względu na wiek*, s. 62–71, Akademia Rozwoju Filantropii w Polsce, Warszawa
- Perek-Białas, J. (2013). Starzenie się ludności – wyzwanie dla podmiotów ekonomii społecznej?. *Ekonomia Społeczna*, 2, 70–81.
- Previtali, F., Allen, L. & Varlamova, M. (2020) Not Only Virus Spread: The Diffusion of Ageism during the Outbreak of COVID-19, *Journal of Aging & Social Policy*, 32:4-5, 506–514, DOI: 10.1080/08959420.2020.1772002
- PTS (2012), *Kodeks etyki socjologa*, pobrane z: <https://pts.org.pl/wp-content/uploads/2016/04/kodeks.pdf> [dostęp: 10.10.2020]
- Rahman, A., & Jahan, Y. (2020). Defining a 'Risk Group' and Ageism in the Era of COVID-19. *Journal of Loss and Trauma*, 1–4.

- Rozporządzenie Ministra Zdrowia z dnia 13 marca 2020 r. w sprawie ogłoszenia na obszarze Rzeczypospolitej Polskiej stanu zagrożenia epidemicznego. (Dz.U. z 2020 r. poz. 433)
- Sosa, R. (2020). Creative design research methodologies W: H Kara, S M Khoo (red.). *Researching in the Age of COVID-19 Volume III: Creativity and Ethics*, Policy Press.
- Speirs, V. Reflections on the upsurge of virtual cancer conferences during the COVID-19 pandemic. *British Journal of Cancer*, 123, 698–699 (2020). <https://doi.org/10.1038/s41416-020-1000-x>
- Szukalski, P. (2008). Ageizm–dyskryminacja ze względu na wiek. Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Tisdell, C. A. (2020). Economic, social and political issues raised by the COVID-19 pandemic. *Economic Analysis and Policy*, 68, 17–28
- Truog, R. D., Mitchell, C., & Daley, G. Q. (2020). The toughest triage—allocating ventilators in a pandemic. *New England Journal of Medicine*, 382(21), 1973–1975.
- Truglio-Gallagher, M., Gallagher, L. P., Sosanya, K., & Hendrickson-Slack, M. (2006). Building trust between the older adults and researchers in qualitative inquiry. *Nurse Researcher*, 13(3).
- Weiss, D., & Lang, F. R. (2012). "They" are old but "I" feel younger: Age-group dissociation as a self-protective strategy in old age. *Psychology and Aging*, 27(1), 153–163. <https://doi.org/10.1037/a0024887>
- Winship, C., & Mare, R. D. (1992). Models for sample selection bias. *Annual Review of Sociology*, 18(1), 327–350
- Quartiroli, A., Knight, S. M., Etzel, E. F., & Monaghan, M. (2017). Using Skype to facilitate team-based qualitative research, including the process of data analysis. *International Journal of Social Research Methodology*, 20(6), 659–666.

The impact of the COVID-19 pandemic on social research of age and ageing

Summary: In the COVID-19 pandemic, social researcher faced unprecedented constraints as most of their data collection techniques base on direct human interaction. As a result, many researchers involved in ageing research are now faced with ethical and methodological challenges. The aim of this article is to provide a subjective reflection on the ethical and methodological aspects of conducting social research on old age and ageing during the COVID-19 pandemic. I identify the factors influencing social research during the COVID-19 pandemic and then present ethical and methodological questions that may have arisen at each stage of the research process. There are no universal strategies nor solutions for of conducting social research on old age and ageing during the COVID-19 pandemic.

Keywords: older adults; social research; COVID-19; methodology, ethics

JEL codes: I14, I18

Informacje o autorce

Anna Urbaniak, dr

ORCID: 0000-0002-9183-2042

Institut für Soziologie

Universität Wien

Rooseveltplatz 2

1090 Wien

e-mail: anna.urbaniaak@univie.ac.at

Autorka pragnie podziękować recenzentom oraz następującym osobom za dyskusje i wskazówki doskonalące tekst: prof. dr hab. Marek Cwiklicki – Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, dr Lucie Galcanova Batista – Masaryk University, dr Anna Wanka-Goethe-Universität Frankfurt.

Prawa autorskie i licencja / Copyright and License



Publikacja na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa –
Użycie niekomercyjne – Bez utworów zależnych 4.0 Międzynarodowe (CC BY-ND 4.0)
<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/deed/pl>

This work is published under the terms of the Creative Commons
Attribution – NoDerivatives International (CC BY-ND 4.0) License
<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0>

Wydane przez Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie.

Małopolska Szkoła Administracji Publicznej

Published by Cracow University of Economics – Krakow, Poland.

Małopolska School of Public Administration of the Cracow University of Economics

Sugerowane cytowanie:

Sienkiewicz-Małyjurek, K. (2020). Odporność i przedsiębiorczość w zarządzaniu kryzysowym. W: M. Ćwiklicki, K. Sienkiewicz-Małyjurek, (red.). *Ekonomia Społeczna. Przedsiębiorczość społeczna w czasie kryzysu* (s. 22–36). Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie. <https://doi.org/10.15678/ES.2020.2.03>

Odporność i przedsiębiorczość w zarządzaniu kryzysowym

Katarzyna Sienkiewicz-Małyjurek

Streszczenie: Koncepty odporności i przedsiębiorczości w zarządzaniu kryzysowym mogą przyczynić się do zwiększenia możliwości sprostania zagrożeniom i sytuacjom kryzysowym. Dotychczasowe badania ukierunkowane są w większości przypadków na wyjaśnienie wpływu odporności i przedsiębiorczości na zarządzanie kryzysowe, a sporadycznie podejmowane są próby ustalenia, jak wzajemnie oddziałują one między sobą. Z tego względu za cel niniejszego artykułu przyjęto usystematyzowanie wiedzy w zakresie roli odporności i przedsiębiorczości w zarządzaniu kryzysowym oraz wzajemnych relacji między tymi koncepcjami. Został osiągnięty na podstawie systematycznego przeglądu literatury, który został przeprowadzony w oparciu o metodykę PRISMA Group. W wyniku przeprowadzonych analiz zidentyfikowano cechy i wpływ zarówno odporności, jak i przedsiębiorczości na zarządzanie kryzysowe, znaczenie tych koncepcji w ujęciu społecznym, a także wzajemne interakcje pomiędzy nimi. Uzyskane wyniki wskazują, że sytuacje kryzysowe stanowią akceleryatory zmian stwarzające szanse na rozwój przedsiębiorczości zarówno w perspektywie społecznej, jak i w działaniach organizacji publicznych i prywatnych. Odporność i przedsiębiorczość współoddziałują, wspólnie budując lepsze możliwości organizacji do radzenia sobie z zagrożeniami.

Słowa kluczowe: odporność; odporność społeczna; przedsiębiorczość; przedsiębiorczość społeczna; zarządzanie kryzysowe; systematyczny przegląd literatury

Kody JEL: H12, H75, H84, L38

1. Wstęp

Odporność jest to zdolność systemu lub społeczeństwa narażonego na zagrożenia do adaptacji do nowej sytuacji poprzez przeciwstawianie się lub wprowadzanie zmian w celu utrzymania akceptowalnego poziomu funkcjonowania (United Nations, 2007). W zarządzaniu kryzysowym koncepcja ta posiada kluczowe znaczenie, gdyż stanowi nowy sposób podejścia do badania zagrożeń i ich skutków (Baker i Refsgaard, 2007; Alexander, 2013). Odnosi się ona do budowania i rozwoju zdolności umożliwiających radzenie sobie w sytuacjach kryzysowych oraz rozwoju społeczno-organizacyjnym w oparciu o istniejące relacje wewnętrzne i zewnętrzne. Budowaniu takich zdolności sprzyja przedsiębiorczość, która w ogólnym znaczeniu oznacza proces łączenia zasobów w celu tworzenia wartości zarówno materialnych, jak i niematerialnych (Bernier i Hafsi, 2007; Canestrino i in., 2020; Ćwiklicki, 2017; Steyaert i Katz, 2004). W zarządzaniu kryzysowym przedsiębiorczość ma charakter systemowy, zależy od uwarunkowań sytuacyjnych i może przyczynić się do zwiększenia możliwości świadczenia usług publicznych (Bernier i Hafsi, 2007).

Dotychczasowe badania w zakresie współoddziaływania odporności i przedsiębiorczości w zarządzaniu kryzysowym są jednakże dopiero na początkowym etapie rozwoju. Choć odporność w zarządzaniu kryzysowym stanowi kluczową koncepcję wyjaśniającą dlaczego niektóre społeczności lepiej radzą sobie z zagrożeniami, istnieje niedosyt badań w zakresie powiązania jej z przedsiębiorczością (Linnenluecke i McKnight, 2017). Stosunkowo niewiele opracowań poświęcono również przedsiębiorczości w ujęciu zarządzania kryzysowego (Doern i in., 2019; Duchek, 2018). Wskazywana jest jednak potrzeba pogłębienia badań w zakresie wykorzystania koncepcji odporności i przedsiębiorczości w zarządzaniu kryzysowym, gdyż mogą się one przyczynić do lepszego radzenia sobie z wyzwaniami społecznymi (Gur i in., 2020; Korber i McNaughton, 2018; Vlasov i in., 2018). Istnieje zatem niewystarczające rozpoznanie teoretyczno-empiryczne współoddziaływania koncepcji odporności i przedsiębiorczości w sytuacjach kryzysowych, np. w czasie powodzi, czy pandemii typu COVID-19. Na tej podstawie za cel niniejszego artykułu przyjęto usystematyzowanie wiedzy w zakresie roli odporności i przedsiębiorczości w zarządzaniu kryzysowym oraz wzajemnych relacji między tymi koncepcjami.

2. Kontekst badawczy

Zarządzanie kryzysowe jest to „działalność organów administracji publicznej będąca elementem kierowania bezpieczeństwem narodowym, która polega na zapobieganiu sytuacjom kryzysowym, przygotowaniu do przejmowania nad nimi kontroli w drodze zaplanowanych działań, reagowaniu w przypadku wystąpienia sytuacji kryzysowych, usuwaniu ich skutków oraz odtwarzaniu zasobów i infrastruktury krytycznej” (Dz.U. 2007, 89, 590 – art. 2). Źródłem sytuacji kryzysowych są zagrożenia (np. klęski żywiołowe, pandemie, awarie techniczne, ataki terrorystyczne, sabotaż, masowa przemoc i demonstracje), w stosunku do których nie udało się wprowadzić odpowiednich działań zabezpieczających, a skala tych zagrożeń przekroczyła możliwości działania administracji publicznej. Jak pisze Kitler (2010, s. 83), zarządzanie kryzysowe jest:

- integralną częścią zarządzania organizacją (systemem) w ogóle;
- dziedziną i specyficznym rodzajem zarządzania bezpieczeństwem w ogóle, w tym bezpieczeństwem narodowym;
- zarządzaniem organizacją pod presją, w stanie ryzyka;
- rozwiązywaniem napiętych sytuacji przez zespolenie wysiłków różnych podmiotów wykonawczych, gdy nie są w stanie rozwiązać ich w trybie działań rutynowych;
- działaniem na rzecz obniżania napięć i przeciwdziałania konfliktom lub sytuacjom trudnym o charakterze niekonfliktowym;
- przeciwdziałaniem eskalacji kłopotliwych zjawisk;
- działalnością polegającą na przywracaniu stanu normalnego lub utrzymaniu tego stanu mimo wystąpienia symptomów sytuacji kryzysowej.

W procesie zarządzania kryzysowego można zidentyfikować dwie zasadnicze fazy: stabilizacji i realizacji (Hossain i Kuti, 2010; Sienkiewicz-Małyjurek, 2015).

W przypadku każdej sytuacji kryzysowej istnieje wiele sposobów poprowadzenia działań, ale nie ma możliwości identyfikacji ich wszystkich. Metody te stanowią zbiór pomysłów podmiotów uczestniczących w działaniach. Każda z zaangażowanych organizacji na swój indywidualny sposób postrzega możliwości postępowania z zagrożeniem i posiada własną koncepcję działania. Nie istnieje jedno właściwe i wystarczające rozwiązanie, a jedynie traf-

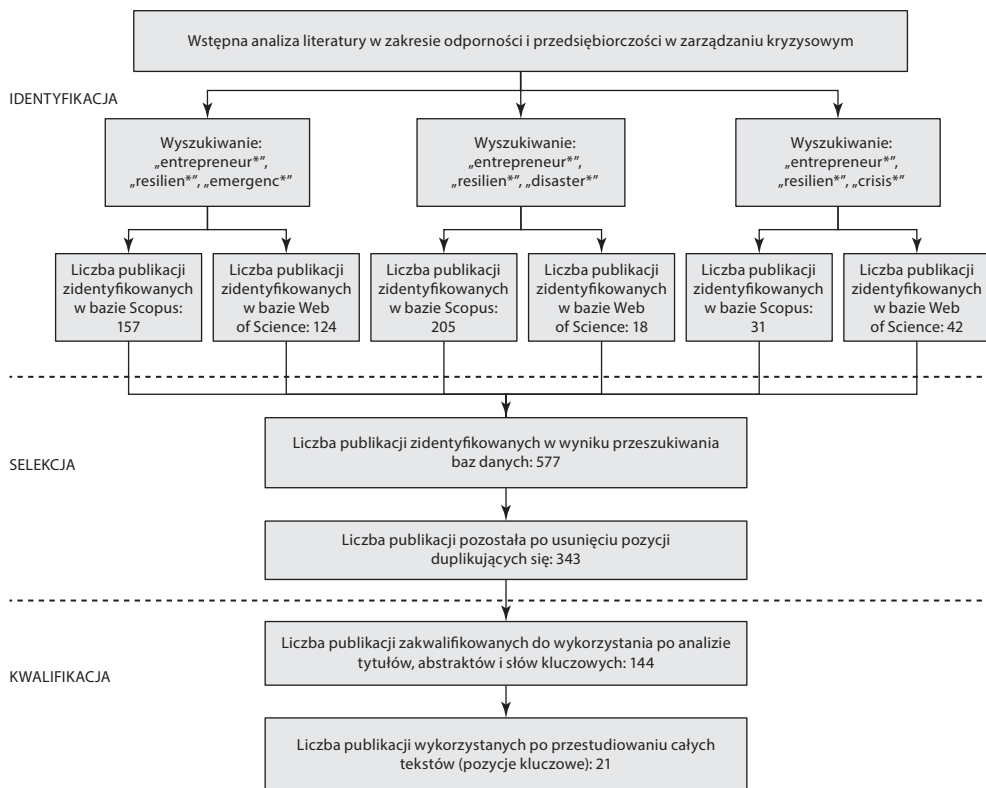
niejsze lub mniej dokładne interpretacje danej sytuacji. Jednakże w sytuacjach kryzysowych decydenci mają tylko jedną szansę na podjęcie adekwatnej do danej sytuacji decyzji. Każda z takich decyzji pociąga za sobą określone konsekwencje, które generują kolejny zbiór możliwych przedsięwzięć. Konsekwencje podejmowanych decyzji mogą mieć zarówno pozytywny, jak i negatywny wpływ na przebieg działań. Nie jest możliwe ich wcześniejsze sprawdzenie, a ich skutków nie da się odwrócić. W zarządzaniu kryzysowym liczy się ponadto czas działania, a testowanie rozwiązań może go jedynie wydłużyć. Możliwe jest jedynie wcześniejsze analizowanie potencjalnych możliwości i ich konsekwencji (Kozuch i Sienkiewicz-Małyjurek, 2015b; Metcalfe, 2005; Tatham i Houghton, 2011). Problem mogą stanowić również związki między zagrożeniami, gdyż jedno zagrożenie może generować następne. Dodatkowo istnieją wiele problemów o charakterze operacyjnym, które wpływają na efekty prowadzenia działań. Należą do nich m.in.: awarie sieci komunikacyjnych, utrudniony dostęp do danych i informacji, brak zintegrowanych baz danych, ograniczenia zasobowe, brak wiedzy i doświadczenia, itp. (Kozuch i Sienkiewicz-Małyjurek, 2015a; Kozuch i Sienkiewicz-Małyjurek, 2015b; Kusumasari i in., 2010). Wszystkie te czynniki mogą być źródłem problemów organizacyjnych i mogą generować luki i wąskie gardła w procesie realizacji działań.

Złożoność problematyki zarządzania kryzysowego wskazuje, że istotą zarządzania kryzysowego jest szybka identyfikacja zagrożeń i radzenie sobie z nimi w celu niedopuszczenia do wystąpienia sytuacji kryzysowej. Jeżeli już ona wystąpi, to istnieje potrzeba poprowadzenia działań w taki sposób, aby zminimalizować straty, kontrolować sytuację, w jak najkrótszym czasie powrócić do stanu pierwotnego bądź lepszego, a także doskonalić możliwości działania na podstawie procesów uczenia się. Realizacja tych przedsięwzięć jest jednak niezmiernie trudna. Poszukiwanie na przestrzeni ostatnich lat skutecznych sposobów radzenia sobie z zagrożeniami i złożonością zarządzania kryzysowego zwróciły uwagę na znaczenie odporności i przedsiębiorczości w analizowanym obszarze (Doern i in., 2019; Linnenluecke i McKnight, 2017; Sienkiewicz-Małyjurek, 2015).

3. Metodyka badawcza

Cel niniejszego artykułu, którym jest usystematyzowanie wiedzy w zakresie roli odporności i przedsiębiorczości w zarządzaniu kryzysowym oraz wzajemnych relacji między tymi koncepcjami został osiągnięty na podstawie systematycznego przeglądu literatury. Przegląd ten przeprowadzono w sierpniu 2020 r. w oparciu o bazy danych Scopus i Web of Science w celu wyszukania publikacji o jak najwyższych walorach naukowych wynikających z rygorystycznego procesu recenzowania. W tym celu wykorzystano metodykę PRISMA Group (Moher i in. 2009). Przeprowadzony proces badawczy został zilustrowany na rysunku 1.

Podstawowymi słowami kluczowymi wykorzystanymi w systematycznym przeglądzie literatury były: „entrepreneur” i „resilien”. W tym połączeniu wyszukano następnie słowa: „emergency”, „disaster” i „crisis”. Wyszukiwanie przeprowadzono w tytułach, abstraktach i słowach kluczowych, bez ograniczenia czasowego oraz we wszystkich rodzajach publikacji, tj. artykułach, publikacjach konferencyjnych, książkach i rozdziałach w pracach zbiorowych. Uzyskano w ten sposób zbiór publikacji teoretycznych i empirycznych odnoszących się do analizowanej problematyki, który objął 577 tekstów. Następnie przeprowadzono weryfikację uzyskanych prac i wyeliminowano artykuły dublujące się, co wynikało z wyszukiwania w dwóch bazach. W rezultacie zredukowano liczbę branych pod uwagę publikacji do 343. Ponadto, na podstawie analizy abstraktów i skanowania tekstów, z badań wyłączono te publikacje, które nie były

**Rysunek 1. Zastosowany proces badawczy**

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Moher i in. 2009).

zgodne z analizowanym obszarem. Proces ten umożliwił uzyskanie 144 publikacji, które po przestudiowaniu ograniczono do 21 tekstów. Zostały one przyjęte jako kluczowe w prowadzonych analizach. Ich zestawienie przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1. Zestawienie kluczowych publikacji nt. odporności i przedsiębiorczości w zarządzaniu kryzysowym zidentyfikowanych w ramach systematycznego przeglądu literatury

Źródło	Cel artykułu	Metoda badawcza
Bullough i in. (2014)	zbadanie wpływu dostrzeganego niebezpieczeństwa i odporności na przedsiębiorcze zamiary podejmowane w niesprzyjających warunkach na przykładzie Afganistanu	badania ankietowe przeprowadzone
Gray i in. (2014)	zbadanie, jak czynniki zewnętrzne i zdarzenia losowe wpływają na rozpoznawanie i wykorzystywanie szans w zakresie wyzwań gospodarczych i społecznych, które wymagają przedsiębiorczych rozwiązań	studium przypadku

Źródło	Cel artykułu	Metoda badawcza
Korsgaard i in. (2016)	pogłębienie wiedzy na temat przedsiębiorczości, która może pomóc naukowcom, decydentom i praktykom w opracowaniu przedsiębiorczych reakcji na kryzys gospodarczy, środowiskowy i społeczno-przestrzenny	podejście koncepcyjne
Williams i Shepherd (2016)	zrozumienie roli wyłaniających się organizacji w reagowaniu na katastrofy i budowaniu odporności w Haiti 2010	studium przypadku
Diržytė i in. (2017)	zidentyfikowanie czynników wrażliwości społeczno-ekonomicznej, znaczenia wzmocnienia odporności i zmniejszenia nierówności społeczno-ekonomicznych	badanie ankietowe przeprowadzone w 2016 roku (próba reprezentatywna, $n = 1001$)
Gajendran i Olorun-toba (2017)	analiza wpływu zarządzania, jako mechanizmu koordynacji społecznej na odporność w fazie odbudowy; analiza relacji między interesariuszami, którzy wpływają na przyszłe trajektorie odporności i kierują nimi	studium przypadku
Kirkwood i in. (2017)	zbadanie doświadczeń w zakresie ekopresiębiorczości w czasie serii trzęsień ziemi w latach 2010–2011 w Christchurch w Nowej Zelandii	longitudinalne studium przypadku Just Organic Ltd. w okresie pięciu lat, obejmującym okres przed i po trzęsieniach ziemi; dane zebrano w drodze dwóch dogłębnych wywiadów osobistych z ekopresiębiorcą, a także w wyniku analizy wielu e-maili i telefonów
Linnenluecke i McKnight (2017)	zbadanie warunków, w jakich przedsiębiorczość związana z łańcuchami żywiłowymi przyczynia się do odporności społecznej	studia przypadków
Monllor i Murphy (2017)	zrozumienie, w jaki sposób łańcuchy żywiłowe wpływają na przedsiębiorczość	krytyczny przegląd literatury
Morrison i in. (2017)	zrozumienie procesów, dzięki którym przedsiębiorcy społeczni mogą przyczyniać się do odporności i zrównoważonego rozwoju społeczności	studia przypadków
Roundy i in. (2017)	zbadanie dynamiki ekosystemów, źródeł rozbieżności i ich wpływu na odporność ekosystemów	krytyczny przegląd literatury
Williams i in. (2017)	przegląd literatury dotyczącej zarządzania kryzysowego i odporności oraz omówienie możliwości zarówno integracji, jak i rozwoju tych nurtów badawczych	krytyczny przegląd literatury
Cameron i in. (2018)	zbadanie zmian w systemie wartości społeczności dotkniętej trzęsieniami ziemi i możliwości, jakie stwarza niestabilne otoczenie dla przedsiębiorczości w ciągu pięciu lat po trzęsieniach ziemi w Christchurch w Nowej Zelandii w 2010 i 2011 roku	pogłębione wywiady z 45 osobami zaangażowanymi w działania przedsiębiorcze realizowane w celach komercyjnych lub społecznych
Duchek (2018)	zidentyfikowanie kluczowych czynników w procesie rozwoju odporności i przedstawienie modelu odporności przedsiębiorczości, który może posłużyć jako punkt wyjścia do przyszłych badań empirycznych	przegląd literatury i metoda biograficzna

Źródło	Cel artykułu	Metoda badawcza
Grube i Storr (2018)	zbadanie zachowań i praktyk przedsiębiorców po katastrofach oraz ustalenie ich roli w procesie odbudowy w Nowym Orleanie po huraganie Katrina i w Tuscaloosa oraz Joplin po wystąpieniu tornad	badania terenowe przeprowadzone
Korber i McNaughton (2018)	przegląd istniejącej literatury z zakresu odporności i przedsiębiorczości	systematyczny przegląd literatury
Manfield i Newey (2018)	zbadanie założeń dotyczących natury odporności i wybranie najbardziej odpowiednich dla kontekstu przedsiębiorczości	krytyczny przegląd literatury
Martinelli i in. (2018)	zbadanie formatywnych wymiarów odporności organizacyjnej – zdolności dynamicznych i kapitału społecznego – przejawianych przez przedsiębiorców handlu detalicznego w obliczu klęsk żywiołowych (dotkniętych trzęsieniem ziemi w Emilii w 2012 r.)	badania fokusowe i częściowo ustrukturyzowane wywiady przeprowadzone wśród ośmiu małych przedsiębiorców detalicznych
Vlasov i in. (2018)	zbadanie, w jaki sposób zakorzenienie w miejscu i w ponadlokalnych sieciach tworzonych oddolnie wpływa na proaktywną przedsiębiorczość na rzecz lokalnej odporności	krytyczny przegląd literatury
Doern i in. (2019)	zrozumienie związków między przedsiębiorczością a sytuacjami kryzysowymi	krytyczny przegląd literatury
Gur i in. (2020)	zbadanie roli przedsiębiorczości, zaangażowania interesariuszy i elementów odporności na wybrzeżu Zatoki Perskiej Stanów Zjednoczonych po wycieku ropy Deepwater Horizon w 2010 r.	jakościowa analiza treści artykułów branżowych dotyczących analizowanego przypadku

Źródło: opracowanie własne.

Analiza treści przedstawionych w publikacjach ujętych w tabeli 1 była podstawą do zbadania wpływu koncepcji odporności i przedsiębiorczości na zarządzanie kryzysowe oraz relacji pomiędzy nimi.

4. Wyniki badania

4.1. Odporność w zarządzaniu kryzysowym

Odporność to pojęcie znajdujące szerokie zastosowanie w wielu dyscyplinach naukowych, w tym w naukach fizycznych, ekologii, psychologii, ekonomii, naukach technicznych, czy też naukach społecznych. Rozwój i zrozumienie odporności różni się nie tylko między dyscyplinami, ale i między kontekstami badawczymi. Nawet w naukach społecznych nurty badawcze różnią się w takich obszarach jak np.: zarządzanie strategiczne, zarządzanie łańcuchem dostaw, zarządzanie kryzysowe, psychologia organizacji (Martinelli i in., 2018; Sienkiewicz-Małyjurek, 2015).

W najbardziej podstawowym znaczeniu odporność oznacza zdolność osób, organizacji lub systemów do radzenia sobie i absorbowania zagrożeń, rozwoju i adaptacji w warunkach nieustannych zmian (Gajendran i Oloruntoba, 2017; Linnenluecke i McKnight 2017; Vlasov i in., 2018). Stanowi ona zdolność, która pozwala na utrzymanie obranego celu, dalsze funkcjonowanie, a nawet rozwój w niekorzystnych warunkach działania. Interdyscyplinarny charakter odporności pozwala na ustalenie jej uniwersalnych cech, do których należą (Kirkwood i in., 2017; Manfield i Newey, 2018; Martinelli i in., 2018):

- zależność od rodzaju zagrożeń,
- posiadanie dynamicznego, procesowego charakteru umożliwiającego rozwój w czasie,
- uruchomienie procesów uczenia się w trakcie radzenia sobie z zagrożeniami,
- wykorzystanie zagrożeń jako źródła zmian i rozwoju,
- przekształcenie wyzwań w szansę i wykorzystywanie pojawiających się możliwości.

W naukach społecznych powyższe cechy sprawiają, że systemy i organizacje są w stanie sprostać zagrożeniom, a nawet wykorzystać je do skokowego rozwoju. Rozwój i utrzymanie cech odporności opiera się na czterech zdolnościach (Martinelli i in., 2018): poznawczych, behawioralnych, kontekstowych i dynamicznych. Zdolności poznawcze są wynikiem tworzenia sensu i tożsamości ideologicznej, a behawioralne – zróżnicowania zasobów i zwyczajów funkcjonalnych. Zdolności kontekstowe obejmują kapitał społeczny i sieć zasobów zewnętrznych, a dynamiczne z kolei dotyczą tworzenia i modyfikowania bazy zasobów (Martinelli i in., 2018). Podstawy tych zdolności budują rutyny i doświadczenie. Odnoszą się one zarówno do poziomu indywidualnego, organizacyjnego, jak i społecznego, a w zarządzaniu kryzysowym są aktualnie przedmiotem intensywnego zainteresowania badawczego.

Badania nad odpornością w zarządzaniu kryzysowym dotyczą pojedynczych osób, organizacji i sieci, społeczności, miast i regionów, a także mogą mieć charakter międzynarodowy. Badania te koncentrują się przede wszystkim na działaniach organizacji publicznych, których sposób reagowania według struktury i zadań klasyfikuje się następująco (Linnenluecke i McKnight, 2017, p. 170):

- działania ustalone, opierające się na strukturach istniejących przed zagrożeniem, np. w procedurach funkcjonowania służb ratunkowych, szpitali, wydziałów odpowiedzialnych za zarządzanie kryzysowe w jednostkach samorządowych;
- działania rozszerzone, które wykraczają poza istniejące struktury i obejmują jednostki ochotnicze, np. Czerwony Krzyż;
- działania obszerne, które opierają się na istniejących strukturach, ale obejmują nieprzewidziane zadania i dodatkowych uczestników, np. kluby społeczne, kościoły, organizacje publiczne zaangażowane w odbudowę po sytuacji kryzysowej;
- działania wyłaniające się, obejmujące nowe struktury realizujące przedsięwzięcia, które dotychczas nie były podejmowane, np. zespoły ds. oceny szkód powołane w celu zbadania konkretnej sytuacji.

M.K. Linnenluecke i B. McKnight (2017) zidentyfikowali ponadto dwa podstawowe nurty badawcze dotyczące odporności w zarządzaniu kryzysowym. Pierwszy z nich obejmuje badania na temat sposobu wpływania sytuacji kryzysowych na infrastrukturę techniczną, zagrożenia funkcjonowania łańcuchów dostaw i organizacji sektora prywatnego. Ich rezultatem są dobre praktyki w zakresie ciągłości działania, zarządzania w sytuacjach kryzysowych, a także strategii adaptacji w sektorze prywatnym. Drugi nurt badawczy dotyczy działań organizacji publicznych podejmowanych w zarządzaniu kryzysowym. Analizom poddawane są formalne systemy reagowania w przypadku wystąpienia sytuacji kryzysowych oraz zadania i role poszczególnych służb publicznych. Brakuje jednak nurtu obejmującego zaangażowanie firm sektora prywatnego w działania z zakresu zarządzania kryzysowego z perspektywy społecznej (Linnenluecke i McKnight, 2017). Choć badania w takim ujęciu są podejmowane, mają one charakter wybiórczy i niesystematyczny oraz nie stwarzają podstaw do ustaleń, jaką rolę odgrywa społeczność lokalna w działaniach na rzecz zarządzania kryzysowego.

Społeczność obejmuje środowisko lokalne i społeczno-gospodarcze, zlokalizowane na określonym obszarze administracyjnym i powiązane wspólnymi relacjami (Linnenluecke

i McKnight, 2017; Morrison i in., 2017). Jedną z cech społeczności jest określony poziom odporności na wypadek wystąpienia zagrożeń i sytuacji kryzysowych. Odporność społeczna jest przedmiotem intensywnych badań naukowych i współcześnie wydaje się, że stanowi ona kluczowe zagadnienie w zarządzaniu kryzysowym (Gajendran i Oloruntoba, 2017). Badania w tym zakresie koncentrują się przede wszystkim na sposobach reagowania wspólnot lokalnych na zagrożenia oraz transformacji wynikającej z adaptacji do nowych warunków działania.

Odporność społeczna polega na zdolności jednostek i grup społecznych do przystosowania się do zmieniających się okoliczności funkcjonowania w złożonym środowisku (Linnenluecke i McKnight, 2017; Morrison i in., 2017). Odnosi się ona do niezawodności sieci infrastruktury oraz zdolności wspólnot lokalnych do mobilizacji działań mających na celu ograniczanie zagrożeń i ich skutków. W literaturze wyróżnia się podejście reaktywne i proaktywne do odporności społecznej (Vlasov i in., 2018). Podejście reaktywne odnosi się do radzenia sobie z pojawiającymi się zagrożeniami, a proaktywne do przewidywania zmian i adaptacji do nich na podstawie uruchomienia procesów uczenia się. Oczywiście jest, że podejście proaktywne jest bardziej skuteczne i uznane w badaniach naukowych.

Odporność społeczna ma charakter procesowy, gdyż przedstawia sposób w jaki społeczności przewidują, przygotowują się i reagują na zagrożenie, a następnie wzmacniają swój poziom odporności (Linnenluecke i McKnight, 2017). Kluczowe znaczenie w tym zakresie ma przedsiębiorczość, gdyż pozwala na wypełnienie luk organizacyjnych w procesie zarządzania kryzysowego.

4.2. Przedsiębiorczość w zarządzaniu kryzysowym

Przedsiębiorczość to proces łączenia i wykorzystania zasobów w celu tworzenia wartości materialnych i niematerialnych (Canestrino i in., 2020; Ćwiklicki, 2017; Vlasov i in., 2018). Definiowana jest jako zdolność organizacyjna do identyfikowania szans i rozwijania bazy zasobów potrzebnej do ich wykorzystania (Martinelli i in., 2018). Występuje ona zarówno w sektorze prywatnym, jak i publicznym i pozarządowym. Sektor publiczny cechuje się pewną specyfiką, m.in.: ukierunkowaniem nie na zysk, ale na cele społeczne i polityczne; podejmowaniem decyzji nie pod wpływem wymagań rynkowych, ale politycznych; dużym zróżnicowaniem klientów; większą transparentnością działania; unikaniem błędów i ryzyka; tendencją do generowania sztywnych reguł działania itd. Ta specyfika sprawia, że przedsiębiorczość w tym sektorze różni się od przedsiębiorczości prywatnej, a jej kluczowe charakterystyki dotyczą następujących cech (Bernier i Hafsi, 2007, s. 494):

- przedsiębiorczość w sektorze publicznym jest zjawiskiem systemowym, które wymaga wysokiego poziomu współpracy pomiędzy wyspecjalizowanymi podmiotami;
- podmioty koordynujące wspólne działania odpowiadają za ciągłość tych działań i zarządzają nimi, a innowacje wprowadzane są oddolnie;
- menedżerowie średniego szczebla są głównym, ale nie jedynym źródłem kreatywności organizacyjnej, integrują innowacje oddolne ze wspólnymi strategiami działania;
- przedsiębiorczość w sektorze publicznym wymaga przywództwa na szczycie, a główni menedżerowie odgrywają rolę inkubatorów przedsiębiorczości;
- główni menedżerowie ustalają priorytety, podejmują inicjatywy międzyorganizacyjne oraz zachęcają do przedsiębiorczych inicjatyw.

Przedsiębiorczość w sektorze publicznym rozwija się, odgrywa coraz większą rolę w dostarczaniu usług publicznych i równocześnie cieszy się coraz większym zainteresowaniem badawczym. Choć zostało potwierdzone naukowo, że kryzysy najczęściej wpływają negatywnie na

intencje przedsiębiorcze, w niektórych przypadkach mogą one prowadzić do luk organizacyjnych i dzięki temu stwarzać możliwości rozpoczęcia działalności gospodarczej lub przedsięwzięć inicjatyw (Doern i in., 2019; Linnenluecke i McKnight, 2017). Takie inicjatywy mogą mieć zarówno charakter komercyjny, jak również społeczny, ukierunkowany na pomoc poszkodowanym społecznościom. Ponadto, jak wskazują dotychczasowe badania, reagowanie w sytuacjach kryzysowych w dużym stopniu zależy od zdolności przedsiębiorców do reorganizacji lub mobilizacji zasobów i możliwości (Martinelli i in., 2018; Korsgaard i in. 2016). Przedsiębiorczość w zarządzaniu kryzysowym przejawia się następująco (Linnenluecke i McKnight, 2017, s. 168):

- utrzymanie ciągłości działalności gospodarczej, np. firmy utrzymujące działalność w czasie sytuacji kryzysowej lub ponownie otwierające działalność wkrótce po takiej sytuacji w celu utrzymania źródeł przychodów i rentowności;
- regulowanie reakcji organizacyjnych poprzez aktywowanie ukrytych struktur, np. firmy mogą przyjąć inną konfigurację strukturalną do prowadzenia działań w czasie sytuacji kryzysowej;
- improwizowanie, np. centra handlowe mogą zmienić się na schroniska ad hoc;
- wyłanianie się, np. zastosowanie nowych sposobów reagowania na sytuację kryzysową, a także tworzenie nowych przedsięwzięć w celu uzupełnienia braków w zasobach.

Według J. Monllora i P. J. Murphy'ego (2017) agencje rządowe i organizacje pozarządowe są podstawowymi podmiotami w zarządzaniu kryzysowym, ale lokalni przedsiębiorcy z pewnością mają głębszą wiedzę społeczną, która stwarza podstawy do identyfikacji problemów i realizacji przyjętych rozwiązań. Przedsiębiorcy ci posiadają wiedzę o poziomie gospodarki lokalnej, potrzebach społeczno-gospodarczych, a także rozumieją lokalną kulturę społeczną. Wiedza taka stwarza warunki do wykorzystania zagrożeń i sytuacji kryzysowych do rozwiązywania problemów i identyfikowania stwarzanych przez nie możliwości. Odnoszą się one przede wszystkim do luk organizacyjnych w formalnych systemach reagowania na zagrożenia i sytuacje kryzysowe, np. w sytuacji niewydolności systemów ratowniczych, niewystarczającej pomocy logistycznej społeczeństwu, zniszczonej infrastruktury technicznej (Linnenluecke i McKnight, 2017). W takich warunkach tworzą się szanse dla rozwoju przedsiębiorczości społecznej, ukierunkowanej na wypełnienie tych luk.

Przedsiębiorczość społeczna obejmuje szeroki zakres działań prowadzonych przez osoby lub grupy w celu dostarczenia korzyści społeczeństwu (Canestrino i in. 2020; Duchek, 2018; Frączkiewicz-Wronka i Wronka-Pośpiech, 2018; Gray i in., 2014; Morrison i in., 2017). Określa się ją jako działania i procesy podejmowane w celu „odkrywania, definiowania i wykorzystywania możliwości w celu zwiększenia bogactwa społecznego poprzez tworzenie nowych przedsięwzięć lub zarządzanie istniejącymi organizacjami w innowacyjny sposób” (Zahra i in., 2009, s. 519). Stanowi ona siłę napędową innowacji społecznych, zmienia wiedzę i informacje w działania ukierunkowane na realizację zidentyfikowanych potrzeb. W czasie sytuacji kryzysowych mogą pojawić się m.in. potrzeby dostarczenia społecznościom kluczowych zasobów (np. żywności i wody, środków czystości, leków). Potrzeby te mogą zostać zrealizowane przez lokalnych przedsiębiorców, co w rezultacie utrzyma przepływy towarów i usług oraz zapewni im ciągłość biznesową. Ponadto lokalni przedsiębiorcy mogą również angażować się w usuwanie awarii infrastruktury technicznej (Doern i in., 2019; Linnenluecke i McKnight, 2017). W rezultacie przedsiębiorcy społeczni mogą kreować warunki do utrzymania i rozwoju odporności społecznej, gdyż stwarzają dodatkowy kanał dystrybucji produktów potrzebnych społeczności i zapewniają poczucie stabilności w dynamicznych i zmiennych warunkach działania (Grube

i Storr, 2018; Cameron i in., 2018). Badania przeprowadzone przez J. Monllora i P. J. Murphy'ego (2017) wskazują, iż zagrożenia i sytuacje kryzysowe mogą wręcz generować rozwój przedsiębiorczości społecznej, która będzie z kolei budowała odporność społeczną.

4.3. Odporność a przedsiębiorczość

W zarządzaniu kryzysowym odporność budowana na podstawie przedsiębiorczości odnosi się do zdolności organizacji sektora publicznego i prywatnego oraz społeczności do sprostania zagrożeniom w wyniku inicjatyw podjętych w celu realizacji zarówno działań prewencyjnych, jak i pomocowych oraz naprawczych. Zdolności te odnoszą się do umiejętności zarządzania zmianami i mobilizacji zasobów. Badania wskazują, że szczególną rolę w tym zakresie odgrywają małe przedsiębiorstwa, które pomagają w dostosowaniu działań całego systemu reagowania do sytuacji kryzysowych poprzez rozwój potrzebnych przedsięwzięć i wykorzystanie możliwości wynikających ze specyfiki lokalnej (Gur i in., 2020). Ich zdolności do efektywnego reagowania na sytuacje kryzysowe i angażowania się w działania transformacyjne w celu wykorzystania przełomowych zdarzeń, które potencjalnie mogą zagrażać ich przetrwaniu, buduje zarówno odporność tych organizacji, jak i odporność społeczną (Frączkiewicz-Wronka i Wronka-Pośpiech, 2018; Vlasov i in., 2018). Według Linnenluecke i McKnight (2017) każdy rodzaj przedsiębiorczości związanej z zagrożeniami i sytuacjami kryzysowymi pozytywnie przyczynia się do wzmocnienia odporności społeczności tylko wtedy, gdy zwiększa zdolność tej społeczności do lepszego radzenia sobie z takimi sytuacjami i powrotu do stanu stabilizacji.

W badaniach wskazuje się również na istnienie odpornej przedsiębiorczości, gdzie odporność rozumiana jest jako jedna z pięciu kluczowych cech przedsiębiorczości (Duchek, 2018; Manfield i Newey, 2018). Definiowana jest ona jako zdolność przedsiębiorców do przewidywania potencjalnych zagrożeń, skutecznego radzenia sobie z nieoczekiwanymi zdarzeniami i dostosowaniem się do zmian celem zwiększenia możliwości przetrwania i rozwoju (Duchek, 2018). Większość badań w tym zakresie skupia się na poziomie indywidualnym. Analizom poddawane są cechy przedsiębiorców, a w tym elastyczność, motywacja, wytrwałość, optymizm, doświadczenie (Doern i in., 2019; Duchek, 2018). Wskazuje się również na wpływ czynników zewnętrznych na możliwości budowania odpornej przedsiębiorczości, ale w mniejszym stopniu badaniom poddawany jest sposób, w jaki jednostki, organizacje lub całe społeczności reagują na zagrożenia i sytuacje kryzysowe. Dotychczasowe badania i analizy wskazują, że odporność przedsiębiorczości w badanym obszarze przejawia się poprzez wdrażanie zmian i rozwój dzięki posiadanym zasobom i zależy zarówno od rodzaju zagrożenia, jak i od fazy zarządzania kryzysowego (Doern i in., 2019; Martinelli i in., 2018). Co więcej, sytuacje kryzysowe wpływają na wzrost przedsiębiorczości tylko wtedy, gdy istnieje konieczność podjęcia określonych działań. Wynika to z niepewności sytuacyjnej, która zwiększa obawę przed niepowodzeniem i może zmniejszać przejawy przedsiębiorczości. Jednakże w sytuacji bez wyjścia, gdy przedsiębiorcy muszą stanąć na wysokości zadania, a ich działania wynikają z konieczności, przedsiębiorczość ma szansę na rozwój. Po zażegnaniu zagrożenia, szanse wynikające z podjętych działań mogą być postrzegane jako bardziej realne, co może generować dalszy rozwój przedsiębiorczości (Monllor i Murphy, 2017). Możliwe jest nawet, że pewne zmiany i rozwój odporności nie mogłyby zaistnieć, gdyby nie wystąpiła sytuacja kryzysowa.

Według S. Korbera i R. B. McNaughtona (2018), relacje między odpornością a przedsiębiorczością mają charakter dwustronny. Odporność, jako cecha osób, organizacji, społeczności czy też regionów, skłania do podejmowania nowych wyzwań i stawiania czoła przeciwnościom. Stymuluje zatem zachowania przedsiębiorcze. Zachowania takie mogą mieć różnorodny prze-

bieg i efekt, mogą zakończyć się olbrzymim sukcesem, albo wręcz porażką. Takie doświadczenia stanowią źródło nowej wiedzy, która wzmacnia odporność. Antecedencjami odpornej przedsiębiorczości są indywidualne cechy osób i organizacji, które wpływają na obie badane koncepcje. Z tego względu kapitał społeczny jest kluczowym aspektem w zrozumieniu powiązań między działalnością przedsiębiorczą a odpornością (Morrison i in., 2017), poczynając od skali mikro, poprzez mezo, aż do makro (Korber i McNaughton, 2018). Rozwój odporności i przedsiębiorczości przeplata się i obie koncepcje korzystają z brikolażu i improwizacji (Doern i in., 2019; Gray i in., 2014). Takie zdolności pozwalają znaleźć odpowiednie rozwiązanie w czasie zagrożenia, gdy zasoby są ograniczone i liczy się każda minuta.

5. Zakończenie

Zagrożenia i sytuacje kryzysowe stanowią katalizatory zmian (Cameron i in., 2018). Testują odporność organizacji publicznych i pozarządowych, przedsiębiorstw prywatnych, czy też społeczności lokalnych. Stwarzają okoliczności, z którymi podmioty te muszą sobie radzić, mając w dyspozycji jedynie posiadane zasoby i próbując je wykorzystać w nowy sposób. Z drugiej strony kreują możliwości szybkiego rozwoju przedsiębiorczych zachowań, które nie byłyby możliwe w okresie stabilizacji, gdy przedsiębiorcy społeczni i prywatni nie mają zbyt wiele możliwości do włączenia się w działania podejmowane przez organy administracji publicznej na rzecz zarządzania kryzysowego. W czasie zagrożenia, kiedy zaplanowane przez administrację publiczną działania okażą się niewystarczające, powstają warunki do rozwoju przedsiębiorczości dostosowanej do określonych potrzeb i kontekstu sytuacyjnego. Z tego względu, z jednej strony zagrożenia i sytuacje kryzysowe stanowią wyzwanie, a z drugiej są szansą na wzrost odporności społeczeństwa i organizacji sektora publicznego i prywatnego, a także na znaczny rozwój przedsiębiorczości społecznej. Jednakże badania w zakresie odporności i przedsiębiorczości w zarządzaniu kryzysowym są dopiero w początkowej fazie rozwoju.

Rozważania przedstawione w tym artykule stanowią wkład w usystematyzowanie i rozwój wiedzy w zakresie wpływu koncepcji odporności i podatności na zarządzanie kryzysowe oraz analizują powiązania między nimi. Wskazują, że odporność uważana jest za cechę osób, organizacji i społeczności, która pozwala im radzić sobie z zagrożeniami. Może ona stanowić czynnik napędzający przedsiębiorczość w sytuacjach kryzysowych. Z kolei przedsiębiorczość, jako zdolność do wykorzystania zasobów w odpowiedni sposób oraz w odpowiednim miejscu i czasie, buduje odporność na przyszłe zagrożenia, nawet w przypadku poniesienia porażki. W artykule tym została podkreślona rola sektora prywatnego i społeczności lokalnych w radzeniu sobie w sytuacjach kryzysowych. Ta tematyka stanowi interesujący i perspektywiczny obszar badawczy, gdyż dotychczasowe badania w tym zakresie skupiają się głównie na zadaniach organizacji sektora publicznego.

Wnioski uzyskane w wyniku przeprowadzonych rozważań mają zarówno implikacje teoretyczne, jak i praktyczne. Z teoretycznej perspektywy wskazują na znaczenie współpracy międzysektorowej, udziału przedsiębiorstw prywatnych i partycypacji społecznej w zarządzaniu w sytuacjach kryzysowych. Stanowią również informację dla decydentów zarządzania kryzysowego, iż potrzebne jest włączenie w działania podmiotów spoza administracji publicznej. Systematyczny przegląd literatury umożliwił ponadto zidentyfikowanie następujących pytań badawczych, które wymagają w przyszłości poszukiwania odpowiedzi zarówno w postaci analiz teoretycznych, jak i empirycznych:

1. Jakie czynniki przedsiębiorczości i odporności należy uwzględnić w badaniach dotyczących ich współoddziaływania w zarządzaniu kryzysowym? W dotychczasowych badaniach uwzględniane były wybrane czynniki i jedynie na określonych poziomach analizy (indywidualnym, organizacyjnym, społecznym, itd.). Wydaje się, że holistyczne podejście do badania odporności i przedsiębiorczości pozwoliłoby na zidentyfikowanie nowych możliwości sprostania sytuacjom kryzysowym.
2. Jakie determinanty motywują przedsiębiorstwa prywatne i społeczeństwo do uczestniczenia w działaniach z zakresu zarządzania kryzysowego? Jak zwiększyć tę motywację? Niezaprzeczalnym jest, że przedsiębiorczość społeczna i prywatna w znacznym stopniu przyczynia się do zwiększenia skuteczności zarządzania kryzysowego. Wciąż jednak potrzebne są pogłębione badania, w jaki sposób zwiększyć współpracę międzysektorową w tym zakresie.
3. Jak oceniać poziom i wpływ przedsiębiorczości na zarządzanie kryzysowe? Istnieje więcej badań na temat pomiaru odporności, niż przedsiębiorczości w zarządzaniu kryzysowym. Choć rola przedsiębiorczości w tym zakresie została wstępnie rozpoznana, jak zaznaczono już w drugiej propozycji badawczej, wciąż istnieje potrzeba systemowego podejścia do jej oceny, co umożliwiłoby ustalenie, czy są jeszcze możliwości jej zwiększenia i w jaki sposób.
4. W jaki sposób oceniać współoddziaływanie odporności i przedsiębiorczości w zarządzaniu kryzysowym? Jakie metody w tym celu wykorzystać? W każdej z tych koncepcji stosowane są odmienne podejścia do ich oceny. Pojawia się zatem potrzeba integracji tych podejść lub opracowania nowych metod syntetycznego pomiaru odporności i przedsiębiorczości.

Literatura

- Abbasi, A., Kapucu, N. (2012). Structural Dynamics of Organizations during the Evolution of Interorganizational Networks in Disaster Response. *Journal of Homeland Security and Emergency Management*, 9(1). <https://doi.org/10.1515/1547-7355.1975>
- Alexander, D.E. (2013). Resilience and disaster risk reduction: An etymological journey. *Natural Hazards and Earth System Sciences*, 13, 2707–2716. <https://doi.org/10.5194/nhess-13-2707-2013>
- Baker, D., Refsgaard, K. (2007). Institutional development and scale matching in disaster response management. *Ecological Economics*, 63(2–3), 331–343. <https://doi.org/10.1016/j.ecolecon.2007.01.007>
- Bernier, L., Hafsi, T. (2007). The changing nature of public entrepreneurship. *Public Administration Review*, 67(3), 488–503. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6210.2007.00731.x>
- Boin, A., t Hart, P. (2010). Organising for Effective Emergency Management: Lessons from Research. *Australian Journal of Public Administration*, 69, 357–371. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8500.2010.00694.x>
- Bullough, A., Renko, M., Myatt, T. (2014). Danger zone entrepreneurs: The importance of resilience and self-efficacy for entrepreneurial intentions. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 38(3), 473–499. <https://doi.org/10.1111/etap.12006>
- Cameron, T., Moore, K., Montgomery, R., Stewart, E.J. (2018) Creative ventures and the personalities that activate them in a post-disaster setting. *Creativity and Innovation Management*, 27(3), 335–347. <https://doi.org/10.1111/caim.12270>
- Canestrino, R., Ćwiklicki, M., Magliocca, P., Pawełek, P. (2020). Understanding social entrepreneurship: A cultural perspective in business research. *Journal of Business Research*, 110, 132–143. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2020.01.006>
- Celik, S., Corbacioglu, S. (2010). Role of information in collective action in dynamic disaster environments. *Disasters*, 34(1), 137–154. <https://doi.org/10.1111/j.1467-7717.2009.01118.x>
- Ćwiklicki, M. (2017). Public Entrepreneurship and Its Role in Public Value Creation. *Problemy Zarządzania*, 15(1), part 1, 86–96. <https://doi.org/10.7172/1644-9584.65.5>
- Doern, R., Williams, N., Vorley, T. (2019). Special issue on entrepreneurship and crises: Business as usual? An introduction and review of the literature. *Entrepreneurship and Regional Development*, 31(5–6), 400–412. <https://doi.org/10.1080/08985626.2018.1541590>

- Diržyte, A., Rakauskienė, O.G., Servetkienė, V. (2017). Evaluation of resilience impact on socio-economic inequality. *Entrepreneurship and Sustainability Issues*, 4(4), 489–501. [https://doi.org/10.9770/jesi.2017.4.4\(7\)](https://doi.org/10.9770/jesi.2017.4.4(7))
- Duchek, S. (2018). Entrepreneurial resilience: A biographical analysis of successful entrepreneurs. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 14(2), 429–455. <https://doi.org/10.1007/s11365-017-0467-2>
- Ficoń, K. (2007). *Inżynieria zarządzania kryzysowego*, Warszawa: BEL Studio.
- Frączkiewicz-Wronka, A., Wronka-Pośpiech M. (2018). How Practices of Managing Partnerships Contributes to the Value Creation—Public-Social Partnership Perspective. *Sustainability*, 10(12), 4816. <https://doi.org/10.3390/su10124816>
- Gajendran, T., Oloruntoba, R. (2017). Governance and resilience: A case of re-development after a bushfire disaster. *Technological Forecasting and Social Change*, 121, 50–64. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2017.03.016>
- Gray, B.J., Duncan, S., Kirkwood, J., Walton, S. (2014). Encouraging sustainable entrepreneurship in climate-threatened communities: A Samoan case study. *Entrepreneurship and Regional Development*, 26(5–6), 401–430. <https://doi.org/10.1080/08985626.2014.922622>
- Grube, L.E., Storr, V.H. (2018). Embedded entrepreneurs and post-disaster community recovery. *Entrepreneurship and Regional Development*, 30(7–8), 800–821. <https://doi.org/10.1080/08985626.2018.1457084>
- Gur, F.A., Bendickson, J.S., Madden, L., McDowell, W.C. (2020). Entrepreneurial opportunity recognition in the face of disasters. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 26(4), 671–693. <https://doi.org/10.1108/IJEBR-09-2019-0537>
- Hernantes, J., Ric, h E., Laugé, A., Labaka, L., Sarriegi, J.M. (2013). Learning before the storm: Modeling multiple stakeholder activities in support of crisis management, a practical case. *Technological Forecasting and Social Change*, 80(9), 1742–1755. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2013.01.002>
- Hossain, L., Kuti, M. (2010). Disaster response preparedness coordination through social networks. *Disasters*, 34, 755–786. <https://doi.org/10.1111/j.1467-7717.2010.01168.x>
- Kirkwood, J., Dwyer, K., Walton, S. (2017). An ecopreneur's growing resilience after a series of earthquakes. *Journal of Enterprising Communities: People and Places in the Global Economy*, 11(1), 129–148. <https://doi.org/10.1108/JEC-12-2014-0028>
- Kitler, W. (2010). Bezpieczeństwo narodowe, podstawowe kategorie, dylematy pojęciowe i próba systematyzacji. *Zeszyt Problemowy Towarzystwa Wiedzy Obronnej*, 1(61), 1–129.
- Korber, S., McNaughton, R.B. (2018). Resilience and entrepreneurship: A systematic literature review. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, 24(7), 1129–1154. <https://doi.org/10.1108/IJEBR-10-2016-0356>
- Korsgaard, S., Anderson, A., Gaddefors, J. (2016). Entrepreneurship as re-sourcing: Towards a new image of entrepreneurship in a time of financial, economic and socio-spatial crisis. *Journal of Enterprising Communities*, 10(2), 178–202. <https://doi.org/10.1108/JEC-03-2014-0002>
- Kożuch, B., Sienkiewicz-Małyjurek, K. (2015a) Information sharing in complex systems: a case study on public safety management. *Procedia Social and Behavioral Sciences*, 213, 722–727. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2015.11.493>
- Kożuch, B., Sienkiewicz-Małyjurek, K. (2015b). Mapowanie procesów współpracy międzyorganizacyjnej na przykładzie działań realizowanych w bezpieczeństwie publicznym, *Zarządzanie Publiczne*, 3(31), 237–253. <https://doi.org/10.4467/20843968ZP.15.018.4328>
- Kuhlicke, C. (2013). Resilience: A capacity and a myth: Findings from an in-depth case study in disaster management research. *Natural Hazards*, 67(1), 61–76. <https://doi.org/10.1007/s11069-010-9646-y>
- Kusumasari, B., Alam, Q., Siddiqui, K. (2010). Resource capability for local government in managing disaster. *Disaster Prevention and Management*, 19(4), 438–451. <https://doi.org/10.1108/09653561011070367>
- Linnenluecke, M.K., McKnight, B. (2017). Community resilience to natural disasters: the role of disaster entrepreneurship. *Journal of Enterprising Communities: People and Places in the Global Economy*, 11(1), 166–185. <https://doi.org/10.1108/JEC-01-2015-0005>
- Manfield, R.C., Newey, L.R. (2018). Resilience as an entrepreneurial capability: Integrating insights from a cross-disciplinary comparison. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, 24(7), 1155–1180. <https://doi.org/10.1108/IJEBR-11-2016-0368>
- Martinelli, E., Tagliazucchi, G., Marchi, G. (2018). The resilient retail entrepreneur: dynamic capabilities for facing natural disasters. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 24(7), 1222–1243. <https://doi.org/10.1108/IJEBR-11-2016-0386>
- Metcalfe, M. (2005). Conjecture-first' problem solving. *Systems Research and Behavioral Science*, 22(6), 537–546. <https://doi.org/10.1002/sres.654>
- Mitchell, A. (2013). Risk and Resilience: From Good Idea to Good Practice. *OECD Development Co-Operation*, Working Paper 13. <https://doi.org/10.1787/22220518>

- Moher, D., Liberati, A., Tetzlaff, J., Altman, D.G., The PRISMA Group (2009). Preferred Reporting Items for Systematic Reviews and Meta-Analyses: The PRISMA Statement, *PLoS Med*, 6(7), e1000097. <https://doi.org/10.1371/journal.pmed.1000097>
- Monllor, J., Murphy, P.J. (2017). Natural disasters, entrepreneurship, and creation after destruction: A conceptual approach. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, 23(4), 618–637. <https://doi.org/10.1108/IJEBR-02-2016-0050>
- Morrison, C., Ramsey, E., Bond, D. (2017). The role of social entrepreneurs in developing community resilience in remote areas. *Journal of Enterprising Communities: People and Places in the Global Economy*, 11(1), 95–112. <https://doi.org/10.1108/JEC-02-2015-0020>
- Roundy, P.T., Brockman, B.K., Bradshaw, M. (2017). The resilience of entrepreneurial ecosystems. *Journal of Business Venturing Insights*, 8, 99–104. <https://doi.org/10.1016/j.jbvi.2017.08.002>
- Sienkiewicz-Małyjurek, K. (2015). *Skuteczne zarządzanie kryzysowe*, Warszawa: Difin.
- Steyaert, C., Katz, J. (2004). Reclaiming the space of entrepreneurship in society: geographical, discursive and social dimensions. *Entrepreneurship & Regional Development*, 16(3), 179–196. <https://doi.org/10.1080/0898562042000197135>
- Tatham, P., Houghton, L. (2011). The wicked problem of humanitarian logistics and disaster relief aid. *Journal of Humanitarian Logistics and Supply Chain Management*, 1(1), 15–31. <https://doi.org/10.1108/2042674111122394>
- United Nations (2007). *Hyogo Framework for Action 2005–2015: Building the Resilience of Nations and Communities to Disasters*. Extract from the final report of the World Conference on Disaster Reduction (A/CONF.206/6), Geneva: United Nations.
- Ustawa z dnia 26 kwietnia 2007 r. o zarządzaniu kryzysowym (Dz. U. 2007, nr 89, poz. 590 z późn. zm.).
- Vlasov, M., Bonnedahl, K.J., Vincze, Z. (2018). Entrepreneurship for resilience: embeddedness in place and in trans-local grassroots networks. *Journal of Enterprising Communities: People and Places in the Global Economy*, 12(3), 374–394. <https://doi.org/10.1108/JEC-12-2017-0100>
- Williams, T.A., Shepherd, D.A. (2016). Building resilience or providing sustenance: different paths of emergent ventures in the aftermath of the Haiti earthquake. *Academy of Management Journal*, 59(6), 2069–2102. <https://doi.org/10.5465/amj.2015.0682>
- Williams, T.A., Gruber, D.A., Sutcliffe, K.M., Shepherd, D.A., Zhao, E.Y. (2017). Organizational response to adversity: fusing crisis management and resilience research streams. *The Academy of Management Annals*, 11(2), 733–769. <https://doi.org/10.5465/annals.2015.0134>
- Zahra, S.A., Gedajlovic, E., Neubaum, D.O., Shulman, J.M. (2009). A Typology of Social Entrepreneurs: Motives, Search Processes and Ethical Challenges. *Journal of Business Venturing*, 24, 519–532. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2008.04.007>

Resilience and entrepreneurship in emergency management

Summary: The concepts of resilience and entrepreneurship in emergency management can contribute to increasing the ability to cope with threats. However, research and analysis in this area are limited. Research on resilience and entrepreneurship in emergency management has largely focused on the impact of these concepts on emergency management, with limited attempts to find out how they interact together. For this reason, the aim of this article is to systematize the knowledge of the role of resilience and entrepreneurship in emergency management and to establish mutual relations between these concepts. The aim of this article was achieved based on a systematic literature review using the PRISMA Group methodology. As a result, the characteristics and impact of both resilience and entrepreneurship on emergency management were presented, the importance of these concepts in social terms was shown, and the mutual interactions between them were identified. The obtained results indicate that emergencies constitute change accelerators that create opportunities for social and public entrepreneurship development. Resilience and entrepreneurship interact; together they create better abilities to deal with threats.

Keywords: resilience; social resilience; entrepreneurship; social entrepreneurship; emergency management, systematic literature review

JEL codes: H12, H75, H84, L38

Informacje o autorce

Katarzyna Sienkiewicz-Małyjurek, prof. PŚ dr hab.

ORCID: 0000-0002-0915-5776

Katedra Zarządzania i Logistyki

Wydział Organizacji i Zarządzania

Politechnika Śląska

ul. Roosevelta 26, 41-800 Zabrze

e-mail: katarzyna.sienkiewicz-malyjurek@polsl.pl

Prawa autorskie i licencja / Copyright and License



Publikacja na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa –
Użycie niekomercyjne – Bez utworów zależnych 4.0 Międzynarodowe (CC BY-ND 4.0)
<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/deed/pl>

This work is published under the terms of the Creative Commons
Attribution – NoDerivatives International (CC BY-ND 4.0) License
<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0>

Wydane przez Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie.

Małopolska Szkoła Administracji Publicznej

Published by Cracow University of Economics – Krakow, Poland.

Małopolska School of Public Administration of the Cracow University of Economics

Sugerowane cytowanie:

Zdun, M. (2020). Przedsiębiorczość w dobie pandemii SARS-CoV-2. Próba identyfikacji konceptualnych pól analizy i modeli urzeczywistnienia gospodarczej inicjatywy. W: M. Ćwiklicki, K. Sienkiewicz-Małyjurek, (red.). *Ekonomia Społeczna. Przedsiębiorczość społeczna w czasie kryzysu* (s. 37–53). Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie. <https://doi.org/10.15678/ES.2020.2.04>

Przedsiębiorczość w dobie pandemii SARS-CoV-2. Próba identyfikacji konceptualnych pól analizy i modeli urzeczywistnienia gospodarczej inicjatywy

Magdalena Zdun

Streszczenie: Głównym zamierzeniem artykułu jest stworzenie narzędzia analizy i typologii przedsiębiorczości. Jej poszczególne typy stanowią będą możliwe do urzeczywistnienia się modele gospodarczej inicjatywy w dobie pandemii wirusa SARS-CoV-2. Ambicją artykułu staje się w ten sposób prezentacja „wzorców idealno-typowych”, służących diagnozie przedsiębiorczości *ex ante* i *ex post* pandemicznych wydarzeń.

Artykuł ma charakter teoretyczny, a jego metodą jest dyskusja stanowisk, pojęć i koncepcji. Analiza prowadzi do wskazania czterech podstawowych modeli przedsiębiorczości, których szanse i zagrożenia wydobywa na światło dzienne epidemiczna sceneria. Konceptualna diagnoza typów idealnych przedsiębiorczości finalnie prowadzi do wskazania „wzorca przyszłość”. Jest nim „przedsiębiorczość relacyjna”, która łączy w sobie obszar uspołecznia i indywidualnych aspiracji. Zestawia też ze sobą dwie podstawowe formy użyteczności: ekonomiczną i moralną.

Słowa kluczowe: przedsiębiorczość; pandemia; aksjologia; modele człowieka gospodarującego.

Kody JEL: A14, Z13

1. Wstęp

O przedsiębiorczości napisano już bardzo wiele. Kategoria ta była zarówno częstym tematem analizy naukowej i eksperckiej, jak również ciekawym wątkiem filmowym i literackim. Jej sfabularyzowanie nierzadko służyło diagnozie zastanego porządku rzeczy, a *emploi* przedsiębiorcy pozwalało na oszacowanie siły i kondycji człowieczeństwa *per se*. Tak było w przypadku wielu ważnych dzieł: *Lalki*, *Ziemi Obiecanej*, czy *Buddenbroków*. Przykłady te powalają stwierdzić, że przedsiębiorczość jest kategorią szczególnie ciekawą, a jej rozpoznanie przyczynia się do analizy kwestii bardziej ogólnych, w tym wielkich kryzysów, wystawiających na próbę człowieczą naturę. Nie inaczej jest dzisiaj, kiedy to pandemia wirusa SARS CoV-2 powołuje do istnienia nowe odmiany gospodarczej inicjatywy i dopinguje do refleksji nad naturą człowieka.

Szkrojona na miarę trudnej sytuacji przedsiębiorczość daje się rozpoznać jako narzędzie regulacji i okiełznania społeczno-gospodarczego impasu. Na skutek tego określić ją można jako kategorię trans-graniczną. Występuje ona zarówno w roli *explanansu* i *explanandum*

zmiany społecznej. Z jednej bowiem strony jest ona przedmiotem wyjaśnienia; z drugiej – to ona wyjaśnia świat i odpowiada za jego dynamikę. Przedsiębiorczość czasu kryzysu opisać można również jako kategorię unieważniającą konflikt pomiędzy redukcjonizmem i realizmem metodologicznym. Jej analiza wymaga porzucenia założeń ściśle atomistycznych, w myśl których inicjatywa gospodarcza jest wynikiem intencjonalnych działań jednostki i niczym więcej, jak również dopinguje do tego, by nie poddać się dyktaturze systemowej i uczynić zeń zakładnika systemu społecznego. W rezultacie przedsiębiorczość daje się poznać jako kategoria ontologicznie niedomknięta: jest ona fenomenem społecznym, który się nieustannie zmienia. Ontologia ta realizuje się w dwóch odmianach: rzeczywistej i ideacyjnej. Pierwsza dotyczy tego, co możliwe do zaobserwowania; druga – jest „typem idealnym”, modelem stworzonym (tylko i aż) po to, by mierzyć odstępstwo o zdefiniowanej formuły.

W kontekście tych ustaleń najistotniejsze wydaje się stworzenie conceptualnego schematu, wydobywającego na światło dzienne trans-graniczność przedsiębiorczości. Pozwoli on określić podstawowe modele gospodarczej inicjatywy i zidentyfikować pola jej analizy. Taki też jest cel niniejszego artykułu.

Głównym zamierzeniem pracy jest stworzenie typologii przedsiębiorczości. Jej poszczególne typy stanowić będą możliwe do urzeczywistnienia się modele gospodarczej inicjatywy w dobie pandemii wirusa SARS-CoV-2. Tym samym ambicją artykułu staje się prezentacja „wzorców ideolo-typowych”, które traktować ostatecznie należy jako narzędzie porównania i diagnozy dostępnych w rzeczywistości form realizacji.

Punktem wyjścia tej analizy będzie stworzenie właściwej konstrukcji pojęciowej, dla której zasadnicze wydaje się ustalenie, że przedsiębiorczość kształtuje się zarówno w oparciu o oczekiwania systemowe, jak i osobiste aspiracje. Dlatego też realizuje się ona w sferze prywatnej i przestrzeni publicznej. Łączy w sobie przy tym obszar wartościowania i praktykowania; zestawia etosowość z racjonalizmem. W rezultacie, jej konstrukcja wspiera się na intuicyjnym i ugruntowanym w literaturze socjologicznej podziale na działania racjonalne i emocjonalne (logiczne i nielogiczne), które z kolei znajdują dwa podstawowe obszary urzeczywistnienia: prywatny i publiczny.

2. Działania racjonalne i emocjonalne, czyli pierwsza oś schematu

Pojęcie działania społecznego rozstrząsał M. Weber (2005). Pojęcie to jednak nie jest jego conceptualnym dziełem. Do pionierów analizy działania zaliczyć trzeba włoskiego intelektualistę V. Pareto (1975). To właśnie ten myśliciel wprowadza najbardziej ogólny podział działań, grupując je na logiczne i nielogiczne. Rozróżnienie to *grosso modo* odpowiada zaordynowanemu później przez Webera podziałowi działań na afektywne i racjonalne (Weber, 2005, s. 46–59). Stworzoną przez siebie dychotomię, V. Pareto zapisuje w „Teorii nielogicznego działania”. Na łamach tego dzieła stwierdza nie tylko istnienie dwóch podstawowych typów działania, ale również zauważa, że tylko jedno z nich, charakteryzuje się właściwym dopasowaniem środków do celów. To dopasowanie jest typowe dla działań logicznych. Jest też możliwe do stwierdzenia przez obserwatorów zewnętrznych. V. Pareto przekonuje, że większość działań ma charakter nielogiczny, a więc nie da się w ich przypadku zaobserwować przyczynowo-skutkowej zależności pomiędzy środkiem i celem (Pareto, 1964, par. 2143). Nielogiczne działania posiadają dodatkowo ciekawą właściwość. Istnieją dla nich ideologiczne uzasadnienia. Wyjaśnieniu zależności pomiędzy nielogicznym działaniem a jego uzasadnieniem służy właściwa sprawa aparatura pojęciowa – terminologiczne rozróżnienie na rezydua i derywacje. Pierwsze

ze wskazanych obejmuje obszar irracjonalności, instynktu. Derywacje to zaś pseudologiczne uzasadnienia, propaganda uzasadniająca nielogiczne działanie i nie podlegają one ocenie wedle kryteriów prawdziwości (Sztompka, 2020, p. 257).

Kryterium rozróżnienia działań zaproponowane przez Pareto jest zdecydowanie nieostre (Bauman, 1959, s. 13). Ucieka się bowiem do opinii innych, czy też: bazuje na tym, „co inni sądzą na temat”. Niemniej dostarcza ono istotnego konceptualnie rozróżnienia. Pozwala ono wykreślić pierwszą linię schematu. Linia ta to continuum pomiędzy tym, co logiczne i nielogiczne; racjonalne i emocjonalne. Łączy ona przeciwstawne sposoby realizacji i uprzączywienia przedsiębiorczości, eksponując w ten sposób jej transgraniczną naturę. Takim też tropem, jako pionier tematyki, zmierzał M. Weber (1994). W dziele „Etyka protestancka i duch kapitalizmu” dowodził, że przedsiębiorczość łączy w sobie racjonalność i wartościowanie oraz spaja dwa przeciwstawne porządki: transcendentálny i świecki.

3. Prywatne i publiczne, czyli druga oś schematu

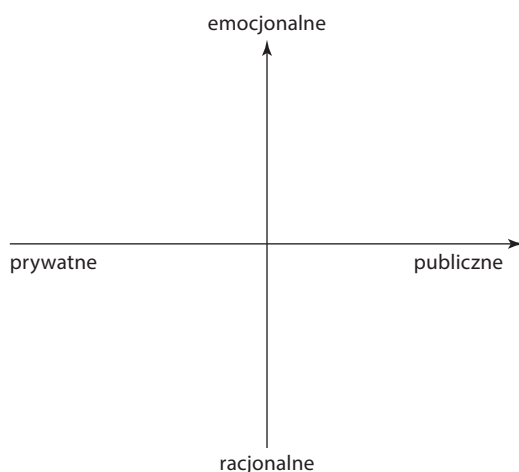
Druga oś konstrukcyjna zestawia ze sobą obszary urzeczywistniania gospodarczej inicjatywy: sferę prywatną i publiczną. Podział na publiczne i prywatne, jak przekonują M. Marody i A. Giza-Poleszczuk (2004, s. 260), legitymuje się łańciską etymologią. Znaczeniowe sedno tychże terminów uformowało się jeszcze w czasach Starożytnych przed przejściem od prawa rzymskiego w stronę praw zwyczajowych. Wpracowane wówczas rozróżnienie zostało podtrzymane w Wiekach Średnich i zapisało się w leksykonach XIX-wiecznej Europy. Już wówczas rozumienie tych terminów, opierało się na zasadzie znaczeniowego przeciwstawienia. Z pism pozostawionych przez Cyncerona dowiadujemy się, że terminem *privus* oznaczano to co partykularne i osobiste. Pojęciem *privatum* – wykazującym wybitne pokrewieństwo z źródłosłowem – opisywano zaś majątek własny jednostki, a określeniem *privatim* charakteryzowano „działanie na swoim”.

Wręcz przeciwstawny jest sens pojęcia „publiczny”. Termin ten ukierunkowuje w stronę obszaru uwspólnotowienia. M. Marody i A. Giza-Poleszczuk tłumaczą sens tej kategorii, odwołując się do zapisów z ksiąg średniowiecznych. Badaczki te przekonują, że w myśl ówczesnych ustaleń, podstawową cechą obszaru publicznego była zależność od władzy suwerennej. Dlatego też pojęcie *persona publica* oznaczało osobę, która działa w imieniu ludu, broni praw wspólnoty, a nie w imię korzyści własnych i bezpieczeństwa swojego domu. W ten też sposób, to co publiczne zaczyna przeciwstawiać się wszystkiemu, co oswojone i familiarne oraz osobiste, intymne, spersonalizowane. Sfera publiczna zaczyna też posługiwać się sobie właściwym prawem i zasadami życia zbiorowego. „Tworzy «ona ramy» ujawniania się jednostek, wyprowadzania ich z zamkniętych światów życia prywatnego” (Marody, Giza-Poleszczuk, 2004, s. 265). Jest przez to waloryzowana pod kątem posiadania cech takich jak: przejrzystość reguł, równość jej uczestników i współtwórców, czy racjonalność odbywających się w niej dyskursów (Marody, Giza-Poleszczuk, 2004, s. 265).

4. Konceptualny schemat analizy przedsiębiorczości i pola jej urzeczywistnienia

Oba wskazane tu obszary (prywatności i upublicznienia) określić można mianem pól urzeczywistnienia się przedsiębiorczości. Ta bowiem realizować może się zarówno jako czyn jednostki, jak również podlega procesowi wspólnotowej regulacji, a nawet systemowej depersonalizacji. Z kolei dwa wskazane typy działań to pobudki przedsiębiorczości.

Schemat konceptualny analizy przedsiębiorczości (rysunek 1) wyznaczony zostaje przed dwie skrzyżowane ze sobą osie. Pierwsza z nich – pionowa – łączy ze sobą racjonalności i sferę afektu. Swym wektorem eksponuje jednocześnie typowy dla współczesności kierunek przejścia: od racjonalnych potrzeb do zmysłowych pragnień. Oś druga – niejako wykreślająca „drugą symetrię układu” – zestawia przeciwstawne obszary realizacji przedsiębiorczości: prywatny i publiczny. Wektor tej osi wyraża również właściwą dla ponowoczesności transpozycję (Marody, 2015, s. 80). Polega ona na eksportowaniu jednostkowych przeżyć oraz interesów do obszaru publicznego. Zjawisko to, zdaniem M. Marody, jest symptomatyczne dla współczesności. To efekt zwolnienia jednostki z obowiązków obywatelskich przez system demokracji przedstawicielskiej. To także sposób na to, by jednostka spotęgowała zainteresowanie samą sobą i budowała mury bezpiecznego królestwa prywatności.



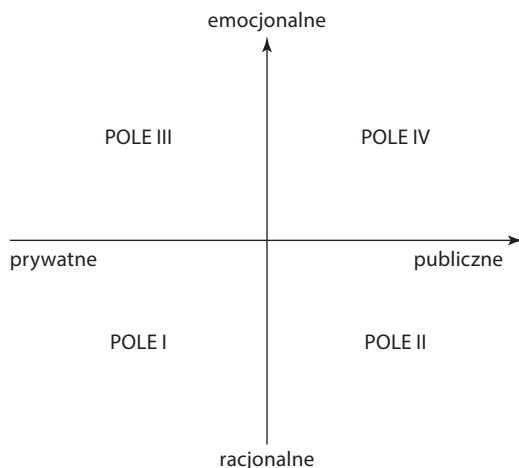
Rysunek 1. Konceptualny schemat analizy przedsiębiorczości

Źródło: opracowanie własne.

5. Konceptualne pola analizy

Łącznie, dwie skrzyżowane ze sobą osie wyznaczają cztery pola konceptualne, które z kolei pozwalają wskazać zasadnicze typy współczesnej przedsiębiorczości (rysunek 2).

Pole pierwsze powstaje poprzez skrzyżowanie obszaru prywatności ze sferą racjonalną. Biorąc pod uwagę wektory osi konstrukcyjnych, ćwiartkę tę uznać należy na wyjściową. Łączy się w niej myślenie obrachunkowe z przywiązaniem do „świata własnego”, odizolowanego, prywatnego. Racjonalność wymusza kalkulację zysków i strat. Kształtuje też specyficzny, skrajnie zmaterializowany, ogląd rzeczywistości i buduje sobie właściwy światopogląd obrachunkowy, przypisany przez W. Sombarta (2010) do kapitalizmu. Wysuwa on na plan pierwszy kategorię opłacalności i przewidywalności. Z kolei pojęcie prywatności żąda koncentracji na sobie samym i w ten też sposób wszelkie kalkulacje przypisuje do działającego intencjonalnie podmiotu. W rezultacie zapleczem teoretycznym ćwiartki pierwszej staje się socjologiczna koncepcja racjonalności i teoria racjonalnego wyboru (Coleman, 2008).



Rysunek 2. Koncepcyjne pola analizy przedsiębiorczości

Źródło: opracowanie własne.

Pole drugie powstaje poprzez skrzyżowanie obszaru racjonalności ze sferą publiczną. Dochodzi w nim do przeniesienia refleksyjności obrachunkowej z jednostki na sferę upublicznienia, tj. poziom społeczeństwa. Dlatego też zapleczem teoretycznym ćwiartki drugiej jest socjologiczna koncepcja systemu. Pozwala ona wyjaśnić zjawisko transpozycji racjonalności, przy założeniu, że obszar upublicznienia potraktujemy jako ponadjednostkową całość – system społeczny. Sięgająca korzeniami XIX-wiecznego organicyzmu koncepcja systemu ujmuje społeczeństwo jako całość, funkcjonującą wedle określonej zasady. W myśl tych założeń, system dysponuje sobie właściwą strukturą i jest zróżnicowany funkcjonalnie. Neoewolucjonista T. Parsons będzie przekonywał, że jest on kategorią analityczną *par excellence*, a o jego specyfice przesądza ład (Parsons, 2009). Dzięki ładowi system „zna sam siebie” i działa według jasnych reguł. Przypisuje też jednostce miejsce w systemie i wymaga wykonania na jego rzecz określonej pracy (Parsons, Shils, Olds, 2006, s. 376).

Pole trzecie powstaje poprzez skrzyżowanie obszaru prywatności ze sferą emocjonalną. W obszarze tym kumulują się czynniki przypisane do jednostki: prywatność i emocjonalność. Z tej też przyczyny zapleczem teoretycznym tego obszaru są niektóre ustalenia psychologii egzystencjalnej oraz koncepcja działań nielogicznych V. Pareto. Czerpiąca z pism S. Kierkegarda i M. Heideggera psychologia egzystencjalna przyjmuje, że człowiek to jednostka zagubiona i poszukująca, którą badać trzeba poprzez opis jej doświadczenia (Oleś, 2005, s. 315). Zmaga się ona z poczuciem braku pewności i możliwości podejmowania trafnych decyzji. Jednocześnie wyznacza sobie cele i kierunki działania, ale nigdy nie jest pewna, czy podąża w właściwą stronę. Dysponuje przez to sobie właściwą formą racjonalności – jest to racjonalność egzystencjalna. Zgodnie z nią opłaca się podejmować te działania, które prowadzą od odkrycia lub podtrzymania sensu życia.

Pole czwarte powstaje poprzez skrzyżowanie obszarów emocjonalności i upublicznienia. Z tej też przyczyny do ćwiartki tej prowadzi aparatura pojęciowa stworzona właśnie przez Pareto. Derywacje nie tylko racjonalizują irracjonalność, ale również wyprowadzają emocje z poziomu jednostkowego i upubliczniają je za pomocą ideologicznego kamuflażu. Zbiór uzasadnień, wskazany przez Pareto, ma charakter międzypodmiotowy. To obszar inter-

subiektywny – ufundowany na społecznej podzielności znaczeń i symboli. Dochodzi w nim, a przynajmniej dojść powinno, do ważnej transpozycji: przejścia z obszaru emocjonalności w obszar wartościowania. Za proces ten odpowiadają znaki, a ściślej rzecz ujmując – symbole, czyli szczególnie ich odmiana. „Człowiek – zauważa A. Kłoskowska – jest zdolny do ujmowania samego siebie i otaczającego go świata w sposób refleksyjny, tzn. semiotyczny, dokonujący się za pomocą znaków społecznie ustalonych – właściwych ludzkiej «naturze gatunkowej»” (Kłoskowska, 2007, s. 98). W sferze symboli i znaków – przekonuje dalej Kłoskowska (2007, s. 105) – „ludzie formułują oceny i normy oraz szukają przeżyć, które nie wiążą się ze świadomym dążeniem do osiągnięcia jakiegoś praktycznego celu, lecz są kierowane pragnieniem samego doświadczenia wartości”. Dlatego też obszar ten ogrywa rolę szczególną: dochodzi w nim do upublicznienia emocjonalności i przeniesienia afektu w obszar wartościowania. Ot, kryterium aksjologiczne tej części schematu.

6. Modele człowieka gospodarującego

Do każdej ze wskazanych ćwiartek daje się przypisać odpowiedni model człowieka gospodarującego i powiązany z nim typ przedsiębiorczości.

Pole pierwsze jest terenem *homo oeconomicus*, człowieka ekonomicznego, którego definiuje kalkulacja kosztów i korzyści. Autorstwo tego modelu, w sposób błędny przypisywane jest A. Smithowi. Badacz ten, co prawda wysuwa na plan pierwszy egoistyczny charakter usposobienia człowieka gospodarującego, ale również nie odmawia mu wrażliwości i cech altruistycznych. W myśl przyjętych przez Smitha założeń, człowiek z jednej strony dąży do maksymalizacji swoich korzyści, z drugiej – wkomponowuje uczucia w relacje gospodarcze, kierując się w swych działaniach sympatią do innych. „Człowiek – zauważy Smith – może istnieć jedynie w społeczeństwie” (Smith, 1989, s. 146), a za przynależność tę zawdzięcza „uczuciom moralnym” (Giza-Poleszczuk, 2010, s. 252).

Takim sprzecznościom opiera się całkowicie koncepcja stworzona przez J.S. Milla. Przedstawia ona nieskażony emocjonalnością model *homo oeconomicus*. Mill dzieli się nim w eseju *On the Definition of Political Economy* (Dzionek-Kozłowska, 2018, s. 23). Praca ta miała na celu przede wszystkim ugruntowanie statusu ekonomii politycznej. W rzeczywistości dostarczyła jednego z bardziej rozpoznawalnego w fachowej literaturze i dyskusjach publicznych modelu człowieczeństwa. Mill przypisuje człowiekowi ekonomicznemu dążenie dóbr i pomnażania bogactwa. Czyni zeń rachmistrza zysków i strat. Ekonomia bowiem – w myśl przyjętych przez Milla założeń – winna traktować istotę ludzką, jako zajętą „zdobywaniem i konsumowaniem bogactwa” (Mill, 1836/1967, s. 322). Taki też model człowieka pozwala zlekceważyć inne „namiętności”, do których Mill zalicza wstręt do pracy i folgowanie sobie w uciechach (Dzionek-Kozłowska, 2018, s. 32).

W myśl założeń przyjętych przez Milla bogacenie staje się psychologicznym prawem aktywności człowieka. Na tym jednak wydaje się kończyć millowska szkoła psychologizacji. Poza chęcią pomnażania dóbr człowiek zostaje tutaj odarty z wszelkich innych emocjonalnych przymiotów. Nie znaczy to – pisze Mill, komentując sprawę – iżby jakiś ekonomista myślał kiedykolwiek tak niedorzecznie, by przyjmować, że ludzie rzeczywiście mają taką konstytucję psychiczną” (Mill 1962, s. 634). Impulsy innej natury istnieją, ale to racjonalny wybór ukierunkowany na pomnażanie dóbr jest kwintesencją aktywności ekonomicznej (Dzionek-Kozłowska 2018, s. 34).

Brytyjska teoretyk społeczeństwa M. Archer (2013) łączy z kolei model *homo oeconomicus* z wzorem człowieka nowoczesności i atomistyczną perspektywą badania społeczeństwa.

Racjonalność, jej zdaniem, jest osią konstrukcyjną człowieka ekonomicznego. Pojawienie się tej postaci wydaje się jednak Archer nieodgadnioną zagadką. „Człowiek nowoczesności – pisze brytyjska socjolog – przypominał w dużym stopniu osiemnastowiecznego Clinta Eastwooda, samotnego nieznajomego, który kroczył z podniesionym czołem przez przedmieścia zachodniego świata; człowieka znikąd, który przybył do skonstruowanej już rzeczywistości (...)” (Archer, 2013, s. 54). Od tej zagadkowej postaci nauczono wymagać się jednego: by w swych działaniach był racjonalny i uzasadniał podejmowane przez siebie decyzje. „W tym też sensie – dalej argumentuje Archer (2013, s. 55) – człowiek nowoczesności stał się logocentryczny. Jeśli zawdzięcza on cokolwiek wspólnocie (zamiast zawdzięczać jej wszystko), tym czymś jest racjonalne uzasadnienie jego działań”. Ten typ człowieka daje się też opisać jako łowca ofert i okazji, bywalec i uczestnik światowego rynku, na którym negocjuje korzystne warunki dla siebie i dokonuje opłacalnych transakcji. Człowiek nowoczesny bez końca uczestniczy w transakcji wymiany i do procesu tego dopuszcza nawet relacje, które takowemu handlowi podlegać nie powinny. Tak też okazuje się, że może on być lojalny wyłącznie wobec własnych pragnień (Archer, 2013, s. 57). Jest radykalnie odizolowany, a działania jego podporządkowane są jego indywidualnym dyspozycjom.

Do modelu tego pasuje „przedsiębiorczość zadaniowa”, której kwintesencją jest materialny zysk. Ten typ przedsiębiorczości opiera się na zinstrumentalizowaniu roli przedsiębiorcy. Przedsiębiorca, w myśl tych założeń, to czciciel wielkości rozumu, istota wyizolowana i samotna, poruszająca się po świecie w oparciu o kompas, którego wskazówki ciągną do bieguna racjonalności. Wzorzec ten na plan dalszy spycha kwestię uczestnictwa w innych porządkach, lekceważy znaczenie kapitału moralnego. Instrumentalna racjonalność oczyszcza bowiem rynkowego gracza z emocjonalności i sprawia, że relacje z innymi przestają odgrywać rolę w kształtowaniu jego tożsamości. Nie jest on zdolny do przekroczenia granic wyznaczonych przez konstrukcje rozumu instrumentalnego, dlatego też nie zajmuje się on „troskami ostatecznymi” i nie dąży do tego, by określić kim tak naprawdę jest (Archer, 2013, s. 8).

Model człowieka ekonomicznego pozwala ująć przedsiębiorczość w sposób skrajnie zinstrumentalizowany. Wspiera się ona na kalkulacji kosztów i korzyści. Właściwa jej jest również umiejętność trafego podejmowania decyzji. Podstawowym uzasadnieniem przedsiębiorczości, która formuje się w polu sprywatyzowania racjonalności jest indywidualny zysk. Takie myślenie izoluje społecznie przedsiębiorcę i ogołaca rolę biznesmena z relacji społecznych. Zwalnia go też całkowicie ze społecznej odpowiedzialności. Pozwala przyjąć, że rola społeczna przedsiębiorcy wcale nie jest „strategią infekcyjną” wnikającą w kontakty z innymi – jak chciałby tego interakcjonista G. Mead. To raczej struktura samorealizacji, do której przypisane są konkretne zadania do wykonania. To pozycja o charakterze instrumentalnym wymagająca posiadania konkretnych zasobów i kwalifikacji. Jej naturalną motywacją jest zysk, a metodą działania – kalkulacja oraz decyzyjność. Przedsiębiorca realizuje zadania, na które całość społeczna zgłasza zapotrzebowania i w tym tylko sensie „uspołecznia się”. Jest to rzecz jasna: pozorne i „samolubne uspołecznienie”. Jej rysem charakterystycznym jest reedukacja materialistyczna. Znajduje ona wyraz w obrachunku opłacalności, nierzadko skutkującym dewastacją porządku naturalnego (poprzez eksploataowanie środowiska) i społecznego (na skutek atomizacji i instrumentalizacji międzypodmiotowych powiązań).

Kwintesencją **drugiego pola** jest „depersonalizacja racjonalności”. Racjonalność na skutek przeniesienia się w obszar systemu społecznego przestaje być przymiotem jednostki. Staje się zaś cechą całości społecznej. W rezultacie formuje przedsiębiorczość, podlegającą procesowi depersonalizacji i anonimizacji. Realizuje się ona w strukturze *homo sociologicus* – istoty

społecznej. Jest ona wyraźnie skonstrastowana pod względem cech i „struktury” z człowiekiem nowoczesności i wzorcem *homo oeconomicus*. Istota społeczna, jak przekonuje Archer, nabywa od społeczeństwa wszystko prócz biologicznej konstrukcji. Efektem socjalizacji jest również wyróżniająca dla gatunku ludzkiego umiejętność – zdolność manipulowania znaczeniami. Istota społeczna jest „ontologicznie wtórna wobec istoty ludzkiej” (Archer, 2013, s. XLVII). Przez to też „skonstruowany” na tej bazie przedsiębiorca staje się całkowitym niewolnikiem systemu. Jego rola społeczna nie podlega jakiegokolwiek personalizacji, a służy jedynie realizacji konkretnych zadań wyznaczonych przez system społeczny. W bardziej radykalnej wersji „depersonalizacji racjonalności” jednostka zostaje zlikwidowana całkowicie. Staje się ona niemym narzędziem systemu. System działa zaś zgodnie ze swoją logiką i realizuje za pomocą swego wewnętrznego ładu projekt „przedsiębiorczości zdepersonalizowanej”. Model ten opisuje J. Schumpeter, choć nie wyjawia ustalenia na temat „likwidacji indywiduum” *expressis verbis*. Austriacki socjo-ekonomista kojarzy depersonalizację przedsiębiorczości z ustrojem socjalistycznym i jego utopią. W układzie tym przedsiębiorczość realizuje się poprzez racjonalność systemową (Schumpeter, 1995).

Socjalizm w swej idealno-typowej formule, jak przekonuje Schumpeter, miałby się stać dziejowym następcą kapitalizmu. W jego strukturach przedsiębiorca zamieni się w administratora koordynującego działania. „Przedsiębiorcy i kapitaliści – pisze Schumpeter (1995, s. 193) – w istocie rzeczy cała warstwa, która akceptuje burżuazyjny model życia przestanie istnieć”. Gospodarka stanie się bezosobowa i zautomatyzowana, a praca w biurze będzie wypierać indywidualny czyn. Przedsiębiorca w rezultacie przekształci się w najemnego dyrektora, kierownika lub też urzędnika niższego szczebla. Jego nowa formuła obali też mit przedsiębiorcy kapitalistycznego, który opisywany jest przez Schumpetera jako dysponent szczególnych talentów, korzystający z radości tworzenia i urzeczywistniający swoje marzenia o budowie „prywatnych królestw”, lepszego świata.

Według Schumpetera socjalistyczna utopia to kolejny szczebel w rozwoju i sposób na urzeczywistnienie się „systemowego racjonalizmu”. Jest w nim miejsce zarówno na demokrację jak i racjonalność. To zbiurokratyzowana maszyna, działająca bez szwanku, zgodnie ze swoją zasadą i typem racjonalności. M. Weber wskazuje jej dwa podstawowe rodzaje: formalną i materialną. W przypadku pierwszym system opiera swe strategie na czystej kalkulacji opłacalności; w drugim zaś – dokonuje obrachunków w kontekście aksjologicznym, biorąc pod uwagę wartości kluczowe do zrealizowania. Wówczas też odwołuje się do swojego ładu i struktury sensu, która w myśl założeń przyjętych przez T. Parsonsa (2009), a później N. Luhmanna (2007), jego kwintesencją. W systemie takim „przedsiębiorcom – pisze Schumpeter (1995, s. 161) – nic już nie pozostanie do zrobienia. Znajdą się w sytuacji bardzo przypominającej położenie generałów w społeczeństwie, które na trwałe zapewniło sobie pokój”. W konsekwencji obowiązek obrachunkowości i pomnażania indywidualnych zysków zostaje z nich zdjęty i przeniesiony na system. Przedmiotem kalkulacji staje się w rezultacie ekonomiczne bezpieczeństwo całości.

Schumpeter swoją utopijną wizję przedsiębiorczości w socjalizmie ustawia w chronologii dziejowej krok za kapitalizmem. To etap, w którym dochodzi do zastąpienia troski siebie polityką materialnego bezpieczeństwa (Schumpeter, 1995, s. 212). Ten typ ustroju cechuje się „kulturową nieokreślonością”, a jej wyznacznikiem jest bezosobowość gospodarcza i racjonalność, która się realizuje „poprzez akt polityczny, (...) poprzez ustanowienie wspólnoty” (Schumpeter, 1995, s. 216).

Pole trzecie z kolei podtrzymuje wizję przedsiębiorcy-charyzmatyka, z którą bezlitośnie miała się rozprawić schumpeterowska utopia socjalizmu. Obszar trzeci – zgodnie ze wskaza-

niami osi układu – wywodzi się z pola pierwszego. Różnica w genezie jednak jest zasadnicza: tkwi w wymiarze poddawanych transpozycji. Podczas gdy ćwiartka druga (poprzez zabieg zmiany perspektywy odniesienia) odchodzi od modelu człowieka ekonomicznego i ukierunkowuje się w stronę istoty społecznej; tak ćwiartka trzecia staje się odpowiedzialna za przejście do *homo oeconomicus* w stronę *homo sensitivo* (człowieka wrażliwego).

Pole trzecie formuje się w oparciu o emocjonalność i prywatność. Z tego też powodu wydaje się neutralnym terytorium popędu i instynktu – czy jak chce tego Pareto – derywacji. Przyjmując tu należy, że działania człowieka w zasadzie mają charakter irracjonalny i poszukują jedynie logicznych uzasadnień. Obszar ten odsłania w ten sposób afektywną naturę człowieka i pozwala przyjąć, że podejmowane przezeń działania mają nieracjonalne pobudki. Jednocześnie pole trzecie znajduje się w granicach przynależnych do prywatności. To zaś oznacza, że na jednostkę traktować trzeba jako „emocjonalny podmiot działania”, który buduje własną biografię i konstruuje jej „strukturę sensu egzystencji”. Takie myślenie o człowieku w gospodarce, paradoksalnie zapoczątkował ojciec ekonomii – A. Smith, przyznając, że jednostka w swych działaniach kieruje się nie tylko kalkulacją, ale również sympatią wobec innych. Wydaje się jednak, że Smith osadza emocjonalność na pozycji zależnej względem racjonalności, jest czymś wobec niej wtórnym. Píše bowiem tak: „Jeśli nam nie dolega żadna troska, rozum nie powiadomi nas w żadnym przypadku, jak cierpi nasz bliźni, choćby nawet przechodził męki. Nigdy też nie pozwoli wyjść poza nasze własne przeżycia i nie jest w stanie tego uczynić, zaś pojęcie doznań innego człowieka jest możliwe jedynie za sprawą wyobraźni”. Współodczuwanie jest zatem „pracą do wykonania” (Dzionek-Kozłowska, 2018, s. 42), kwalifikacją, którą człowieka musi w sobie wypracować, po to by dobrze rozpoznawać potrzeby innych. „Człowiek – píše Smith – natomiast prawie ciągle potrzebuje pomocy swoich bliźnich i na próżno szukałby jej jedynie w ich życzliwości. Jest bardziej prawdopodobne, że nakłoni ich do pomocy, gdy potrafi przemówić do ich egoizmu i pokazać im, że jest dla nich samych korzystne, by zrobili to, czego od nich żąda” (Smith, 2007, vol. I, s. 20–21). Tak też okazuje się, tkwiący w sednie natury ludzkiej afekt, daje asumpt nie tylko do zepsucia i rozwoju wad, ale również stanowi zarzewie społecznych cnót. To zaś pozwala stwierdzić, że emocjonalność zwraca jednostkę w stronę świata wartości niematerialnych, takich jak uczciwość, czy sprawiedliwość (Etzioni, 1988) będzie zaś przekonywała, że orientacja na wartości wręcz pozbawia możliwości dokonywania wyboru i aktywuje prawo „użyteczności moralnej”.

Trudny do uchwycenia „impuls moralny” przesądza o gatunkowej specyfice i „wyjątkowości człowieka”. Pozwala też rozszerzyć obszar motywacyjny przedsiębiorcy o obszar wartości i degradować znaczenie samego zysku. Taki model człowieka w gospodarce przekierowuje uwagę w stronę wartości niematerialnych, w tym sferę transcendentalną. Tropem tym zmierzają M. Weber (1994), który za podstawowe uzasadnienie przedsiębiorczości uznaje poddanie się protestanckiej idei predestynacji. Tak też Weber dokona sztuki powiązania „zamożności” i „pobożności”, wartości materialnych z wartościami egzystencjalnymi, czy też: bogacenia się ze strukturą egzystencjalnego sensu. Przetransponuje też model *homo oeconomicus* w stronę wzorca *homo religiosus*, dowodząc, że koncentracja na wartościach egzystencjalnych, wsparta „inwestycjami” w obszar cnót, służyć może gospodarczej inicjatywie.

W polu emocjonalno-prywatnym kluczowy jest zabieg psychologizacji przedsiębiorcy. Wydaje się, że jako pierwszy sztuki tej dokonał J. Schumpeter, zanim rzecz jasna przystąpił do konstrukcji socjalistycznej utopii. Od przedsiębiorcy-kapitalisty wymagał on szczególnych predyspozycji osobowościowych: siły ducha i wielu, właściwych tylko nielicznym talentów (Schumpeter, 1960, s. 136–138). Jednocześnie osadza on przedsiębiorcę – istotę obrachunkową

w świecie wartości uroczystych, stwierdzając, że gospodarcza inicjatywa kapitalisty ma charakter misyjny i niemal prometejski. To postać skomplikowana, wielowymiarowa, wychylająca się poza rachunek zysków i strat, poszukująca obszarów transgresji indywidualnej i realizująca swój cel istnienia. Dążenie do „przekraczania siebie” czyni zeń ostatecznie *homo creator* – marzyciela, który odnajduje satysfakcję w „zwyciężaniu nie dla owoców, lecz dla samego zwyciężania” (Mikosik, 1999, s. 149). Ostatecznie też daje się rozpoznać jako propagator bergsonowskiej „radości tworzenia” i urzeczywistnienie *élan vital* – pędu życia, który wyjawia się w kreowaniu nowatorskich form (Kořakowski, 2008, s. 73).

Kwintesencją pola trzeciego jest przeniesienie emocjonalności w obszar wartościowania. Implikuje to model przedsiębiorczości uwrażliwionej na naturę i piękno. To również przedsiębiorczość filantropijna – przejęta losem drugiego człowieka i gotowa zrezygnować z maksymalizacji zysku dla „transcendentalistów”. To także przedsiębiorczość stojąca się „sensem życia”, szansą na autoafirmację i osobiste transgresje. Przez to też, ten typ przedsiębiorczości wypada określić mianem „romantycznej”. Jest on misją przekształcania świata, marzeniem o jego udoskonaleniu. I przez to skazany zostaje nierzadko na osamotnienie: funkcjonuje w okopach prywatności bez aspiracji do systemowego wsparcia. Jednocześnie szuka ideologicznej podbudowy, która nierzadko sprowadzona zostaje do poziomu indywidualnego systemu motywacji i coachingu.

Pole czwarte jest ostatnią częścią schematu. Jego kwintesencją jest połączenie emocjonalności z upublicznieniem, a wyróżnikiem intersubiektywność. Dochodzi w nim do przeniesienia afektu w obszar wartościowania. To z kolei oznacza, że przedsiębiorczość i model człowieka w gospodarce realizuje się w sposób międzypodmiotowy; ani na poziomie jednostkowych marzeń i ambicji, ani też poprzez systemową maszynierię. Nie jest indywidualnym planem, ani też „produktem systemu”. Wyłania się za to w procesie społecznego współtworzenia. Jej naturalnym matecznikiem jest przestrzeń międzyludzkich kontaktów. O takiej przedsiębiorczości przesądzą nabyte w drodze socjalizacji trwałe dyspozycje – habitusy. Transmitują one kulturę ekonomiczną danego regionu z pokolenia na pokolenie. Kulturę tę da się zidentyfikować na dwóch poziomach: socjalizacyjnym oraz ideowym (Kochanowicz, 2010, s. 18). „Służy [ona] – pisze J. Hryniewicz (2004, s. 190) – do wyjaśniania procesów upodobniania się zachowań indywidualnych i kształtowania się jednorodnych zachowań zbiorowych”. To w niej zawiera się „ukryty wymiar, zespół przekonań, które (...) zostają zepchnięte za próg świadomości” (Hampden-Turner, Trompenaars, 2003, s. 11).

Ten właśnie ukryty wymiar ma moc formowania przedsiębiorczych osobowości. Dowodzą tego m.in. badania D. McClellanda (1961), który opisuje *entrepreneurial spirit* w kontekście typów motywacji, ukształtowanych w procesie wywoławczym, jak również analizy E. Hagen (1962), który zauważa związek pomiędzy typem osobowości przedsiębiorczej a lokalną kulturą. Nie można jednak stwierdzić, by w „polu czwartym” przedsiębiorczość stała się prostym produktem procesu socjalizacyjnego. Czwartka ta wszak ma charakter ontologicznie niedomknięty. Jej osie wyznaczają kierunek, ale nie koniec pola. Przedsiębiorczość formuje się tu w sposób relacyjny. Obszar ten zrywa zarówno z tradycją *homo oeconomicus* i *homo sensitivus* jak również *homo sociologicus*. Jednocześnie bazuje na tym co między-podmiotowe i podzielane. Dlatego też pasuje do niego model człowieczeństwa określony przez M. Archer mianem relacyjnego. Na tej też bazie konstruuje się kolejny typ przedsiębiorczości.

Człowieczeństwo relacyjne przeciwstawia się wszelkim uproszeniom. Funkcjonuje ono w trzech porządkach jednocześnie: naturalnym, pragmatycznym i społecznym. „Z tej perspektywy – przekonuje Archer (2013, s. 90) – jednostkowe własności i siły nie są nam uprzednio dane

i nie nabywamy ich w ramach procesu socjalizacyjnego. Mają one pewien zakres autonomii zarówno wobec naszej biologicznej konstrukcji, jak i społeczeństwa, i są w stanie doprowadzać do ich zmiany". Jednostka nie tylko jest kształtowana przez porządek społeczny, ale również sama na niego oddziałuje i stwarza go. Cechuje ją przy tym refleksyjność. Kwintesencją modelu zaproponowanego przez Archer jest sprawstwo. Formuje się ono w oparciu o osobiste troski podmiotu i jednostką tożsamość, która jednak realizuje się w ramach systemu. W rezultacie model człowieczeństwa relacyjnego pozwala spojrzeć na przedsiębiorczość, tak jak życzyłby sobie tego M. Granovetter (1973) czy K. Polanyi (1957). Pierwszy ze wskazanych autorów przekonuje bowiem, że gospodarka jest zanurzona w relacjach społecznych (Grzesiuk, 2015, s. 90). Drugi pisze o instytucjonalnym jej zakorzenieniu. Zadaniem Polanyi'ego życie gospodarcze ma charakter multirelacyjny. Gospodarka nie jest jakimś izolowanym światem, w którym człowiek może się zanurzyć, wykluczając inne porządki (Grzesiuk, 2015, s. 88). Ludzie w swych gospodarczych działaniach kierują się bowiem rozmaitymi pobudkami, a nie tylko maksymalizacją korzyści (Kassner, 2017, s. 49). I ten też fakt eksponuje ćwiartka czwarta, gdzie na plan pierwszy zostaje wysunięte znaczenie kapitału moralnego. To kategoria, która unaocznia wagę w cnót takich jak zaufanie, sprawiedliwość, lojalność i szacunek. Jednocześnie przeciwstawia się światom gospodarczym ufundowanym na wyzysku, obojętności, atrofii więzi, manipulacji i cynizmie (Sztompka, 2016, s. 154).

W polu czwartym przedsiębiorczość uwalnia się zarówno z ograniczeń modelu *homo oeconomicus*, jak również nie daje zamknąć się w granicach systemu. W tym też kontekście szczególnej aktualności nabierają ustalenia A. Etzioniego, który przekonuje, że jednostka dysponuje dwoma źródłami wartościowania celów: przyjemnością i moralnością. Jednocześnie badacz ten zauważa, że są sytuacje, w których użyteczność moralna musi „związać górę”. Tylko ona bowiem kształtuje zachowanie jednostki w sposób imperatywny i unieważnia refleksyjność kalkulacyjną. Jest przede wszystkim aktem moralnym, który nie podlega obrachunkom (Musialik, 2016, s. 92).

7. Typy przedsiębiorczości i czas pandemii SARS-CoV-2

Schemat skonstruowany w oparciu o dwa podstawowe wymiary aktywności człowieka (obszar realizacji i podstawową ich przyczynę) pozwalają zidentyfikować cztery odmiany, czy inaczej: typy podstawowe przedsiębiorczości. Typologia ta, jak wszystkie inne, służy systematyzacji badanego zjawiska. Z jednej strony określa jego ramy pojęciowe; z drugiej – dostarcza porównawczego modelu. Uformowana w oparciu o schemat „dwóch osi” typologia pozwala wyróżnić przedsiębiorczość: zinstrumentalizowaną, zdepersonalizowaną, zindywidualizowaną i relacyjną.

Przedsiębiorczość zinstrumentalizowana jest przypisana do pola pierwszego i wykazuje powiązanie z modelem *homo oeconomicus*. Właściwa jest jej aksjologia wsobność legitymizująca ochronę własnego interesu i lekceważenie dobra innych. Jej metodologicznym fundamentem jest atomizm. Pozwala on lekceważyć prawa wspólnoty i zwalnia jednostkę z zobowiązań wobec nich. W dobie pandemii SARS CoV-2 przedsiębiorczość zinstrumentalizowana realizuje się w dwojaki sposób: neutralny aksjologicznie lub patologiczny. W pierwszej formule eksponuje znaczenie racjonalności w gospodarczej inicjatywie i eliminuje emocje, które nierzadko blokują działanie. Centralną wartością tego typu przedsiębiorczości pozostaje zysk. Nadzieja na jego maksymalizację dopinguje do wytężenia aktywności i podejmowania się kolejnych inicjatyw, w tym nawet tych związanych z ryzykiem utraty zdrowia. Nastawienie takie skut-

kuje nie tylko zawyżaniem cen oferowanych dóbr i usług, ale również przekłada się na szeroko rozumianą innowacyjność gospodarczą. Powołuje do istnienia m.in. firmy dostarczające pożywienie i codzienne zakupy w czasie ostrego lockdownu. Stwarza zakłady produkujące sprzęt ochronny (w tym materiałowe maseczki), czy też dopinguje do podjęcia się usług fryzjerskich w domu klienta. Te ostatnie z wymienionych określić należy mianem dewiacyjnych. Według R.K. Mertona (1982) tego typu innowacyjność jest naturalną odpowiedzią na stan anomii. Anomia bowiem „powołana zostaje do życia” poprzez dezintegrację kulturowo określonych celów i strukturalnie dostępnych środków do ich realizacji.

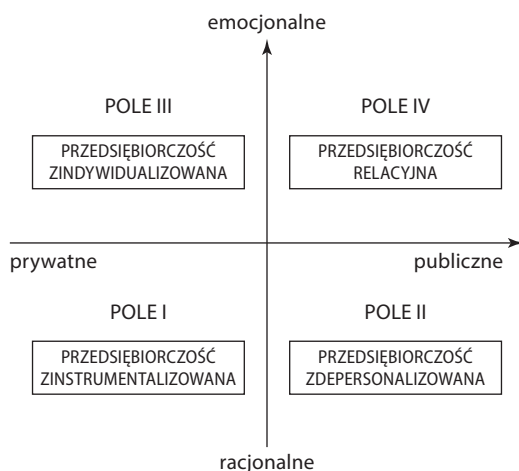
Z kolei wersja patologiczna przedsiębiorczości zinstrumentalizowanej nie tylko eksponuje znaczenie zysku i igrą z zasadą odpowiedzialności, ale również ostentacyjnie lekceważy wszelkie inne reguły. Realizuje się pod hasłem maksymalizacji zysku i „zbijania kapitału” kosztem pogwałcenia aksjologicznego ładu epidemii. Model ten wzrasta na radykalnym odstępstwie od systemowej reguły. Jego istnienie legitymizuje stan atrofii i osłabienie emocjonalne, które pozwala bezpardonowo robić „interesy na panice”. Taka formuła w rezultacie nie gardzi możliwością dokonania oszustwa. Ostatecznie zapisuje się jako „przekręty” z czasów pandemii, polegający np. na dostarczeniu milionów bezwartościowych maseczek.

Przedsiębiorczość zdepersonalizowaną jest przypisana do pola drugiego i prowadzi do ograniczenia uczestnictwa jednostki w procesie gospodarczym. Na poziomie konceptualnym występuje w wersji umiarkowanej (gdy czyni z jednostki – przedsiębiorcy zakładnika systemu) lub rygorystycznej (gdy likwiduje przedsiębiorcę zastępując go aparatem bezmiennej administracji). Nadrzędną rolę ogrywa tutaj system, który przedsiębiorczość traktuje jako jedną z swoich funkcji. Działa on pod różnymi hasłami: bezpieczeństwa materialnego, dobrobytu, interwencjonizmu gospodarczego czy też zabezpieczenia socjalnego. Zadanie „zabezpieczenia socjalnego” wydaje się szczególnie istotne w dobie pandemii SARS CoV-2. Wymusza na systemach społecznych przebudowę ładu i określa nowe zasady funkcjonowania. Dotyczą one też przedsiębiorczości, która staje się jedną z funkcji systemu. Ma ona wykonywać zadania istotne z punktu widzenia logiki systemu i jego „struktury sensu”. Jej kwintesencją przez to też nie jest już indywidualny zysk, ale raczej racjonalność systemu. Realizuje się ona na poziomie zanonimizowanym, w wielkich firmach, których możliwości produkcyjne (np. Orlen produkujący płyn do dezynfekcji, General Motors w USA wytwarzający respiratory) zostają wykorzystane na rzecz walki z chorobą COVID-19. To również przedsiębiorczość, którą znamionuje deindywidualizacja. Jest ona skrajnie podporządkowana machinie systemowej (np. zarządzeniom o czasowym zawieszeniu działalności gospodarczej) i bezwzględnie poddaje się jej wyrokom, nawet wówczas gdy zagrażają one jej dalszemu funkcjonowaniu.

Przedsiębiorczość zindywidualizowana jest przyporządkowana do pola trzeciego i kształtuje się w oparciu o właściwą istotie ludzkiej emocjonalność. Z tej też przyczyny przedsiębiorczość zindywidualizowana daje rozpoznać się jako projekt o charakterze egzystencjalnym, ukierunkowany na poszukiwanie sensu i realizację osobistej misji. Nierzadko ten typ przedsiębiorczości dysponuje indywidualnym zapleczem ideologicznym, podtrzymującym zaangażowanie w gospodarczą inicjatywę. Wydaje się też wspierać na innym gatunku „egoizmu” aniżeli model *homo oeconomicus*. To egoizm ufundowany na afekcie. Znajduje on uzreczywistnienie w zrywnej filantropii, przedsiębiorczym marzytelstwie i sentymentalizmie. Sytuacje kryzysowe, w tym pandemia SARS-CoV-2, są naturalnym środowiskiem tego typu przedsiębiorczości. Pozwalają one realizować w pełni „charyzmat” przedsiębiorczości zindywidualizowanej. Eksponują też jej misyjny i idealistyczny charakter. W czasie pandemii SARS-CoV-2 przedsiębiorczość indywidualizowana urzeczywistnia się pod szyldem gospodarczej

inicjatywy osobiście zaangażowanej w walkę z koronawirusem. Kategoria opłacalności nie jest jej kręgosłupem. Co więcej, wydaje się ustępować miejsca innym wartościom, w szczególności tym o charakterze egzystencjalnym. Jej przejawem jest dobroczynność finansowa i rzeczowa (np. nieodpłatne przekazywanie środków ochrony, czy obiadów dla służby zdrowia), jak również dobroduszość w relacjach kontrahenckich (np. utrzymanie zatrudnienia mimo braku przesłanek typu zyskowego). Przedsiębiorczość zindywidualizowana realizuje się także pod hasłem innowacyjności. Stymuluje ona przedsiębiorców-marzycieli do intensywnej wynalazczej pracy na rzecz „ratowania świata”. Wydaje się, że dobrym *exemplum* takiej działalności są inicjatywy milionera i filantropa B. Gatesa, który nierzadko jednak przez zwolenników teorii spiskowych jest oskarżany o „sterowanie światem”.

Przedsiębiorczość relacyjna jest właściwa dla ostatniego w wymienionych obszarów. Opiera się na relacyjnym, międzypodmiotowym uczestnictwie w gospodarce. Ten typ przedsiębiorczości uobecnia się w świecie, w którym wartości funkcjonują w postaci kapitału moralnego. Przedsiębiorczość relacyjna przełamuje ograniczenia pozostałych wzorców, a jednocześnie pozostaje konstrukcją „ontologicznie otwartą”. Jej kręgosłupem jest kategoria sprawczości. Uwzględnia ona zarówno troski i tożsamość jednostkową, jak również ograniczenia strukturalne systemu. Ostatecznie podmiotowi działania przypisuje też kluczową dla istnienia w gospodarce cechę. Jest nią refleksyjność. Wzorec ten określić można również mianem przedsiębiorczości spersonalizowanej. W myśl założeń przyjętych przez personalistów człowiek bowiem powołany jest do autoafirmacji w czynie, jak również budowania wspólnoty. Działa w sposób wolny i świadomy (Kapias 2014, s. 153). Nie daje się zniewolić schematem, ale samoogranicza się wspólnotowymi wymogami. W rezultacie stwarza międzypodmiotową gospodarkę, która jest nadzieją współczesnego świata i odpowiedzią na wyzwania czasu kryzysu.



Rysunek 3. Modele podstawowe przedsiębiorczości

Źródło: opracowanie własne.

Typ ten pozostaje jednak w dużej mierze idealnym modelem, punktem odniesienia dla form, które się faktycznie urzeczywistniają. Dla tego typu przedsiębiorczości kluczowa wydaje się solidarność. To ona stanowi naturalny pomost pomiędzy dwoma innymi kluczowymi dla ładu systemowego wartościami: wolnością i sprawiedliwością społeczną. Solidarność godzi

w sobie bowiem właściwą istotę ludzką potrzebę samorealizacji z moralnym przymusem podporządkowania wspólnocie. Wyeksponowanie jej w modelu przedsiębiorczości jest szczególnie ważne w dobie pandemii SARS-CoV-2. Sytuacja ta zgłasza zapotrzebowanie na uformowanie nowego, aksjologicznie ukształtowanego modelu przedsiębiorczości. Tendencja pomnażania zysku winna zostać w nim poddana korekcie aksjologicznej. Model relacyjny jednocześnie harmonizuje właściwą istotę ludzką emocjonalność z racjonalnością systemu społecznego, w tym ze szczególną jej odmianą – racjonalnością materialną. Legitymizuje ona realizację projektów, których celem nie jest tylko i wyłącznie zysk. Racjonalność materialna wyraża „strukturę sensu” systemu społecznego i pozwala zaangażować przedsiębiorczość w ochronę wartości priorytetowych. Przedsiębiorczość w tej odmianie nie pozostaje jednak niewolnikiem systemu. Nie jest też indywidualnym projektem romantycznej filantropii ani elementem chciwej rynkowej gry. Realizuje się za to w sposób międzypodmiotowy. Funkcjonuje przy wsparciu systemu, z którym nieustannie negocjuje swoją ostateczną formułę. Z jednej strony umożliwia samorealizację i potrzebuje emocjonalnego zapалу, z drugiej – korzysta z systemowej racjonalności i odwołuje się do „struktury sensu” całego systemu. Przez to też model ten wspiera się i korzysta z jednostkowego zapалу i „marzeń”, ale jednocześnie nie pozostawia ich samych. Wspiera je i formułuje wobec nich konkretne wymagania. W ten też sposób przedsiębiorczość relacyjna nie zostaje zakneblowana bezlitosnym prawem lockdownu. Nie dysponuje narzędziami do „oszukiwania systemu”. Jej spoiwem jest bowiem kapitał moralny, który zobowiązuje do przyzwoitości w gospodarce. Ta właśnie forma kapitału staje się sercem systemu, kwintesencją jego ładu, który wspierając gospodarczą inicjatywę, angażuje ją ostatecznie w walkę z pandemią SARS-CoV-2.

8. Zakończenie

Tak też okazuje się, że sytuacja, z którą świat zmagą się od początku 2020 roku, pozwala ostatecznie zdiagnozować cztery podstawowe typy przedsiębiorczości (rysunek 3). Nie przez przypadek łączą się one z określonymi modelami człowieczeństwa. Te zaś unaocniają wyzwania dla współczesnych gospodarek i ukrytej w niej idei *humitas*, która niezmiennie pozostaje zawieszona pomiędzy *privatum* i *publicum*; tym co emocjonalne i racjonalne.

Modele dające się wyprowadzić, z kluczowego dla niniejszej analizy schematu, służyć mają diagnozie stymulatorów i hamulców, szans i zagrożeń dla gospodarczej inicjatywy w dobie pandemii wirusa SARS-CoV-2. Nie ulega wątpliwości, że pełna analiza i ostateczne wnioski w tym zakresie możliwe będą do sformułowania dopiero w momencie wypracowania właściwego sprawnego dystansu czasowego. Dziś podstawowym zadaniem staje się opracowanie właściwych konstrukcji pojęciowych i narzędzi analizy, umożliwiających opis zaistniałych fenomenów *ex ante*, jak również *ex post*. Konstrukcją tą jest zaprezentowana typologia. Jej poszczególne typy uprawdopodobniają opis, ocenę i interpretację możliwych już teraz do zaobserwowania społecznych fenomenów. Jednocześnie wydaje się, że zawierają w sobie pewną potencjalność, która ustrzeże je przed szybką dezaktualizacją.

Zaprezentowane typy, a w szczególności ostatni ze wskazanych, jest również postulatem zmiany i wypracowania nowej jakości „życia gospodarczego”. Jego kwintesencją jest przełamanie ograniczeń modeli człowieka ekonomicznego i uspołecznionego, które urzeczywistnia się we wpisaniu gospodarczej inicjatywy w przestrzeń „aksjologicznie wymagającą”. To ona właśnie czyni z przedsiębiorczości niełatwe zadanie. W myśl jej założeń przedsiębiorczość przestaje być czystym obrachunkiem, czy inną indywidualną ekspresją, a staje się w pewnym sen-

sie „aktem moralnym”. Być może właśnie pandemiczna sceneria pozwoli kwestii tej wybrzmieć jeszcze głośniejsze. Wszak z pola napięć kategorii sobie przeciwstawnych wyłania się ostatecznie model przyszłości. To przedsiębiorczość relacyjna. Na mocy „intersubiektywności” pozwala ona pokonać emocjonalną barierę wsobności. Jednocześnie ufundowany na „upublicznieniu emocjonalności” model zobowiązuje przedsiębiorczość do solidaryzmu i orientuje ją na wspólnotę. Nie czyni jednak zakładnikiem logiki systemowej. I na tym polega jej fenomen.

Literatura

- Archer, M. (2013). *Człowieczeństwo. Problem sprawstwa*. Kraków: Nomos.
- Bauman, Z. (1959). Socjologia Vilfreda Pareta. *Archiwum Historii Filozofii i Myśli Społecznej*, V, 5–38.
- Coleman, J. (2008). *Perspektywa racjonalnego wyboru w socjologii ekonomicznej*. W: A. Jasińska-Kania i in. (red.). *Współczesne teorie socjologiczne*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Dzionek-Kozłowska, J. (2018). *Homo oeconomicus. Geneza, ewolucja, wpływ na rzeczywistość gospodarczą*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Etzioni, A. (1988). *The Moral Dimension: Toward a New Economics*. New York, London, Toronto, Sydney, Singapore: The Free Press.
- Giza-Poleszczuk, A. (2010). *Gospodarka i uczucia moralne*. W: J. Kochanowicz, M. Marody (red.). *Kultura i gospodarka* (s. 247–274). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Granovetter, M. (1973). The Strength of Weak Ties. *American Journal of Sociology*, 78(6), 1360–1380.
- Grzesiuk, K. (2015). *Zakorzenie społeczne gospodarki. Koncepcja Marka Granovettera*. Lublin: Katolicki Uniwersytet Lubelski.
- Hagen, E. (1962). *On the Theory of Social Change. How Economic Growth Begins*. Homewood: The Dorsey Press Inc.
- Hampden-Turner, Ch., Trompenaars, A. (2003). *Siedem kultur kapitalizmu. USA, Japonia, Niemcy, Francja, Wielka Brytania, Szwecja, Holandia*. Kraków: Oficyna Ekonomiczna.
- Hryniewicz, J. (2004). *Polityczny i kulturowy kontekst rozwoju gospodarczego*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Kapias, M. (2014). Homo oeconomicus versus homo personalis. Człowiek pomiędzy ekonomią a etyką. *Ruch filozoficzny*, LXXI (2), 143–159.
- Kassner, M. (2017). Gospodarka jako zinstytucjonalizowany proces. Instytucjonalizm Karla Polanyiego i jego etyczne konsekwencje. *Annales. Etyka w Życiu Gospodarczym*, 20(2), 45–61.
- Kłoskowska, A. (2007). *Socjologia kultury*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Kochanowicz, J. (2010). *Duch kapitalizmu na polskiej peryferii. Perspektywa historyczna*. W: J. Kochanowicz, M. Marody (red.), *Kultura i gospodarka* (s. 21–51). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Kołąkowski, L. (2008). *Bergson*. Kraków: Znak.
- Luhmann, N. (2007). *Systemy społeczne*. Kraków: Nomos.
- Marody, M. (2015). *Jednostka po nowoczesności. Perspektywa socjologiczna*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Marody, M., Giza-Poleszczuk, A. (2004). *Przemiany więzi społecznych. Zarys teorii zmiany społecznej*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- McClelland, D. (1961). *The Achieving Society*. Princeton: Van Nostrand.
- Merton, R., K. (1982). *Teoria socjologiczna i struktura społeczna*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Mikosik, S. (1999). *Teoria rozwoju gospodarczego Josepha A. Schumpetera*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Mill, J., S. (1962). *System logiki dedukcyjnej i indukcyjnej*. T.2. Warszawa: PWN.
- Mill, J., S. (1836/1967). *On the Definition of Political Economy; and on the Method of Investigation Proper to It*. W: J. M. Robson (red.). *Collected Works of John Stuart Mill*, vol. IV (Essays on Economics and Society) (s. 309–339). London: University of Toronto Press, Routledge & Kegan Paul.
- Musialik, R. (2016). Koncepcja wartości Amitaia Etzioniego. *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, 259, 89–97.
- Oleś, P. (2005). *Wprowadzenie do psychologii osobowości*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Pareto, V. (1964). *Trattato di sociologia generale*. Mediolan: Edizioni di Comunità.

- Pareto, V. (1975). *Umysł a społeczeństwo*. W: W. Dereszyński, A. Jasińska-Kania, J. Szacki (red.) *Elementy teorii socjologicznych. Materiały do dziejów współczesnej socjologii*. Warszawa: PWN.
- Parsons, T., Shils E., Olds J. (2006). *Kategorie orientacji i organizacji działania*. W: A. Jasińska-Kania, L. M. Nijakowski, J. Szacki, M. Ziółkowski, *Współczesne teorie socjologiczne* (s. 376–389). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Parsons, T. (2009). *System społeczny*. Kraków: Nomos.
- Polanyi, K. (1957). *The Great Transformation. The Political and Economic Origins of Our Time*. Boston: Beacon Press.
- Schumpeter, J. (1960). *Teoria rozwoju gospodarczego*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Schumpeter, J. (1995). *Kapitalizm, socjalizm, demokracja*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Smith, A. (1989). *Teoria uczuć moralnych*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Smith, A. (2007). *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Sombart, W. (2010). *Żydzi i życie gospodarcze*. Warszawa: IFiS PAN.
- Sztompka, P. (2016). *Kapitał społeczny. Teoria przestrzeni międzyludzkiej*. Kraków: Znak.
- Sztompka, P. (2020). *Słownik socjologiczny 1000 pojęć*. Kraków: Znak.
- Weber, M. (2005). *Pojęcie działania społecznego*, W: P. Sztompka, M. Kucia (red.), *Socjologia. Lektury* (s. 46–59). Kraków: Znak.
- Weber, M. (1994). *Etyka protestancka a duch kapitalizmu*, Lublin: Wydawnictwo Test.

Entrepreneurship in the era of SARS-CoV-2 pandemic. An attempt to identify areas for conceptual analysis and models of economic initiative actualisation

Summary: The main goal behind this article is to develop tools for entrepreneurship analysis and typology. The individual types of entrepreneurship will serve as viable models of economic initiative in the era of SARS-CoV-2 pandemic. Therefore, our ambition is to present ideal-type models for ex ante and ex post evaluation of pandemic events. The article is theoretical in nature, and relies on a discussion of specific views, terms and concepts. Through our analysis, we identified four primary models of entrepreneurship with their associated opportunities and risks brought to light by the epidemic developments. Our conceptual evaluation of ideal types of entrepreneurship ultimately leads to the development of a future model. This model is „relational entrepreneurship” which marries social and individual aspirations. In addition, it reconciles two basic forms of utility, economic and moral.

Keywords: entrepreneurship; pandemic; axiology, models of economic man; homo economicus

JEL codes: A14, Z13

Informacje o autorce

Magdalena Zdun, dr hab., prof. UEK

ORCID: 0000-0002-3784-2098

Katedra Geografii Społeczno-Ekonomicznej

Wydział Kolegium Gospodarki i Administracji Publicznej

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków

e-mail: zdunm@uek.krakow.pl

Źródło finansowania badań: Publikacja została sfinansowana ze środków subwencji przyznanej Uniwersytetowi Ekonomicznego w Krakowie: Program Potencjał „Rozwój społeczno-gospodarczy w analizach teoretycznych i diagnostyce empirycznej” nr 51/GGG/2020/POT.

Prawa autorskie i licencja / Copyright and License



Publikacja na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa –
Użycie niekomercyjne – Bez utworów zależnych 4.0 Międzynarodowe (CC BY-ND 4.0)
<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/deed/pl>

This work is published under the terms of the Creative Commons
Attribution – NoDerivatives International (CC BY-ND 4.0) License
<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0>

Wydane przez Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie.

Małopolska Szkoła Administracji Publicznej

Published by Cracow University of Economics – Krakow, Poland.

Małopolska School of Public Administration of the Cracow University of Economics

Sugerowane cytowanie:

Szymańska, K. (2020). Troska o zdrowie człowieka w czasach COVID-19 jako motywator do tworzenia nowych obszarów wartości dla klienta przez podmioty rynkowe. W: M. Cwiklicki, K. Sienkiewicz-Małyjurek, (red.). *Ekonomia Społeczna. Przedsiębiorczość społeczna w czasie kryzysu* (s. 54–63). Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie. <https://doi.org/10.15678/ES.2020.2.05>

Troska o zdrowie człowieka w czasach COVID-19 jako motywator do tworzenia nowych obszarów wartości dla klienta przez podmioty rynkowe

Kamila Szymańska

Streszczenie: Rozwój epidemii w Polsce motywuje organizacje do oferowania klientom produktów i usług w sposób zdalny – jest to zatem okazją do rozwoju innowacyjności, która łączy społeczną odpowiedzialność biznesu z nowymi obszarami wartości dla klienta. Celem artykułu jest zaprezentowanie, w jaki sposób wybrane podmioty zmodyfikowały swoją ofertę dla klienta w czasach COVID-19 oraz rozważenie, jak można te zmiany wykorzystać w przyszłości. Empiryczną część opracowania przygotowano w oparciu o metodę wielokrotnego studium przypadku. Przeprowadzone analizy rozwoju oferty dla klientów pozwalają wnioskować, że można skutecznie łączyć nowoczesne technologie i narzędzia komunikacyjne z dostarczaniem nowej wartości dla klienta oraz uczeniem go samodzielności rynkowej. Ma tutaj zatem miejsce jednoczesna edukacja konsumenta i dążenie do przewagi konkurencyjnej przez ubogacenie wartości dla klienta. Warto korzystać z powstałych na skutek kryzysu chorobowego pomysłów na rozwój oferty wartości dla klienta również po jego zakończeniu, ale z uwzględnieniem zróżnicowania potrzeb i postaw klientów.

Słowa kluczowe: innowacyjność; wartość dla klienta; samodzielność konsumentów; przewaga konkurencyjna; rozwój

Kody JEL: M31, M30, M14

1. Wstęp

Coraz szersza skala epidemii COVID-19 stanowi wyzwanie dla współczesnych organizacji. Jest ono związane nie tylko z respektowaniem wymogów sanitarnych w bezpośrednim kontakcie z klientem, ale przede wszystkim z utrzymaniem się na rynku w sytuacji, gdy klienci zaczynają obawiać się o swoje warunki życia, nastawiają się na nabywanie głównie produktów pierwszej potrzeby i dostrzegają zalety kontaktów zdalnych z innymi osobami i przedstawicielami podmiotów rynkowych. To wydaje się zmuszać organizacje do tworzenia i oferowania klientom nowych produktów i usług, które będą wzbogacone o wartości wcześniej niedostępne lub postrzegane jako możliwe do uzyskania tylko przy bezpośrednim kontakcie z przedstawicielami danej firmy czy instytucji. Celem opracowania jest ponowne spojrzenie na proces generowania innowacyjnych rozwiązań bogatych w wartość dla klienta, a także wskazanie, jak przez ich wykorzystanie firmy mogą walczyć o utrzymanie klienta. Być może po zakończeniu epidemii te same rozwiązania będą wciąż dla klientów atrakcyjne. W opracowaniu

powołano się na przykłady podmiotów funkcjonujących w Polsce, które mogą stanowić ilustrację omawianego zagadnienia.

2. Troska o zdrowie a społeczna odpowiedzialność biznesu

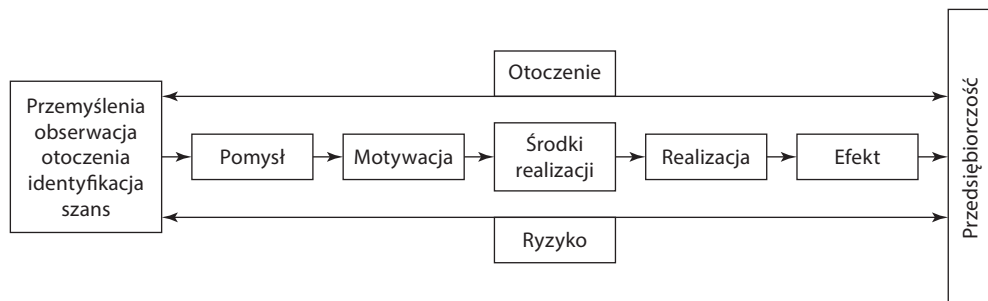
Idea społecznej odpowiedzialności biznesu (CSR) oznacza angażowanie się organizacji w ochronę oraz poprawę sytuacji społeczności, która stanowi otoczenie organizacji (Griffin, 2018, s. 126). Komisja Europejska wskazała, że o działalności z zakresu CSR można mówić wtedy, kiedy organizacja dobrowolnie uwzględnia aspekty środowiskowe i społeczne w swojej bieżącej działalności oraz pamięta o trosce o dobro i właściwe traktowanie wszystkich grup swoich interesariuszy (European Commission, 2001, s. 6–7, za: Litwiński, 2017, s. 207). Działania z zakresu CSR wykraczają poza zwykłe założenia funkcjonowania podmiotu rynkowego oraz reguły prawne.

CSR przejawia się w wewnętrznych i zewnętrznych działaniach organizacji. W sferze wewnętrznej dotyczy ono etycznej postawy wobec pracowników i edukowania ich w zakresie etycznego postępowania, wdrażania BHP w zakresie przekraczającym podstawowe regulacje, odpowiedniego postępowania w przypadku ograniczania lub modyfikowania działalności organizacji, minimalizacji negatywnego wpływu na środowisko oraz zasad funkcjonowania nadzoru w danym podmiocie. W sferze zewnętrznej firma odpowiedzialna społecznie stara się mieć dobry wpływ na lokalną społeczność i zmniejszać jej problemy, budować uczciwe relacje z otoczeniem bliższym, przestrzegać szeroko rozumianych praw człowieka oraz dbać o środowisko (Rok, 2004, s. 20, za: Leśna-Wierszołowicz, 2016, s. 57–58). Zgodnie z normą ISO 26000:2010, CSR powinno mieć miejsce w odniesieniu do sposobu codziennego zarządzania podmiotem (zarówno w działaniach krótko-, średnio-, jak i długookresowych), respektowania praw człowieka (w tym zaś, istotnego z punktu widzenia opracowania, prawa do edukacji oraz ochrony zdrowia człowieka), organizacji pracy ludzi, wpływu na środowisko naturalne, w pełni etycznego funkcjonowania w mikro i makro otoczeniu, zwracania uwagi na potencjalne zagrożenia i powody do niezadowolenia u konsumentów (co również po części może się odnosić do bezpieczeństwa korzystania np. z usług w placówkach stacjonarnych), a także lepszej jakości życia lokalnej społeczności (Norma ISO 26000:2010, za: Stec-Rusiecka, 2013, s. 87–88). W kontekście tematyki opracowania, warto zwrócić uwagę na fakt, że troska o zdrowie człowieka, w tym również konsumenta, powinna być naturalnie włączona w ideę społecznej odpowiedzialności biznesu.

Wdrażanie społecznej odpowiedzialności biznesu może przynieść organizacji korzyści w ujęciu zewnętrznym (wizerunkowym), jak i wewnętrznym (skuteczności i efektywności zarządzania, postaw pracowników, a także maksymalizowania motywacji zatrudnionych i poprawiania ich społecznych kompetencji (Bartkowiak, 2011, s. 81–86, za: Stec-Rusiecka, 2013, s. 88–89). Istotnymi korzyściami dla organizacji są także: większa transparentność, poprawa relacji z podmiotami składającymi się na otoczenie organizacji, większy potencjał do utrzymania klientów (ze względu na wzrost ich satysfakcji, zaufania i w efekcie lojalności), większa przychylność społeczności lokalnej, wzmocnienie i poprawa relacji z udziałowcami lub akcjonariuszami, budowa i umacnianie przewagi konkurencyjnej na rynku, a także doskonalenie kultury organizacyjnej (Bem-Kozieł, 2008, s. 242–243). Warto jednak zwrócić uwagę, że wśród korzyści z wdrażania społecznej odpowiedzialności biznesu nie wskazuje się w raczej na możliwość rozwijania oferty produktów czy usług, co zdecydowanie może mieć miejsce.

3. Proces powstania innowacji

Kreowanie innowacyjnych produktów i usług jest efektem przedsiębiorczej postawy organizacji. Znaczenie wpływu otoczenia (w tym zaś również kryzysu wywołanego światową epidemią) eksponuje model pokazujący postrzeganie przedsiębiorczości jako procesu (rysunek 1).

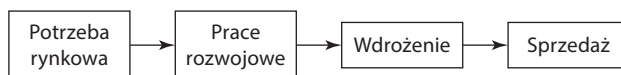


Rysunek 1. Postrzeganie przedsiębiorczości jako procesu.

Źródło: (Piecuch, 2013, s. 44).

Powstanie pomysłu na innowacyjne, przedsiębiorcze rozwiązanie, również w zakresie wartości dla klienta, opiera się na analizie otoczenia organizacji i potencjalnych szans przez nie stwarzanych. Można zatem powiedzieć, że przyczyną kreacji rozwiązań dla klientów zagrożonych chorobą COVID-19 jest dostrzeżenie skali problemu, a jednocześnie rozpoznanie oferty konkurencji. Jednocześnie, firma podejmując takie działania ma oczywiście na myśli także korzyści własne. Wszelkie działania w tym zakresie są jednak obarczone pewnym ryzykiem, a także wymuszają na podmiocie elastyczność (Piecuch, 20013, s. 44–45). Taka potrzeba elastyczności ujawnia się zwłaszcza w okresie kryzysu epidemii, która rozwija się szybko i wymusza tym szybsze przechodzenie od etapu pomysłu do realizacji.

W literaturze przedmiotu można znaleźć wiele modeli ilustrujących powstawanie innowacyjnych rozwiązań (Reformat, 2018, s. 471–483). Wydaje się jednak, że na potrzeby niniejszego opracowania najważniejsze jest przywołanie dwóch modeli, które silnie eksponują wpływ otoczenia i problemów społecznych na generowanie produktów i usług noszących znamiona innowacji. Prostszy ze wspomnianych modeli (rysunek 2) obrazuje przejście od pojawienia się potrzeb rynkowych do sprzedaży dóbr (Godin, Lane, 2013, s. 637). Potrzebę rynkową w czasach aktualnego kryzysu chorobowego mogą stanowić obawy konsumentów o ich zdrowie, celowa lub dobrowolna izolacja oraz np. większa aktywność zakupowa w Internecie.

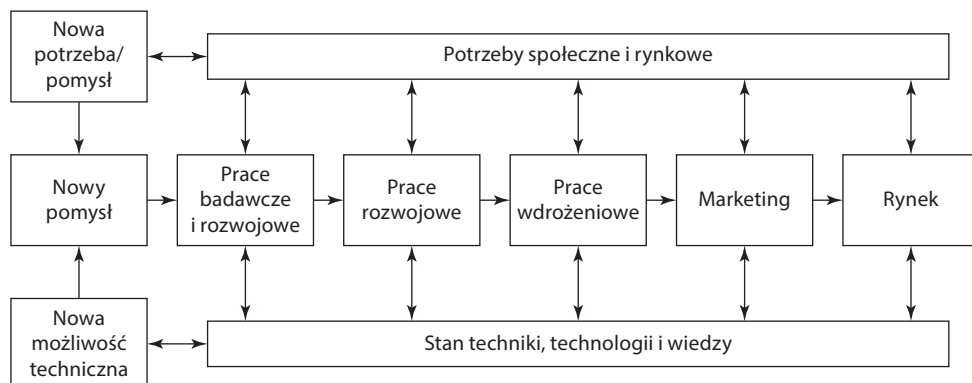


Rysunek 2. Proces powstawania innowacyjnych rozwiązań – postać liniowa

Źródło: (Godin, Lane, 2013, s. 637).

Drugi z modeli pokazuje, że powstawanie innowacji, w tym również dotyczących oferty rynkowej, jest silnie uzależnione od potrzeb społecznych i rynkowych (Piątkowski, Sankowski 2001, s. 63, za: Kędzierska-Szczepaniak, Szopik-Deczyńska, Łazorko, 2016 s. 18), stopnia roz-

woju technologii oraz poziomu wiedzy (Janasz, Kozioł, 2007). Czynniki te silnie oddziałują na projektowanie, wdrażanie, wprowadzanie i funkcjonowanie innowacji na rynku, ale relacja ta ma charakter dwukierunkowy (rysunek 3).



Rysunek 3. Wpływ otoczenia społeczno-rynkowego i technologicznego na powstawanie innowacji

Źródło: opracowanie na podstawie (Janasz, Kozioł, 2007; Piątkowski, Sankowski, 2001).

Zaprezentowane modele powstawania innowacji silnie akcentują wpływ sytuacji w otoczeniu organizacji i nowych potrzeb nabywców na rozwój oferty rynkowej.

4. Wartości dla klienta w formie tradycyjnej i zdalnej

Wartość dla klienta może obejmować wiele aspektów, co znalazło przełożenie na jej zróżnicowane klasyfikacje w literaturze przedmiotu (Dziewanowska, 2018, s. 51–52). Wartość ta może wynikać z samych cech produktu lub usługi i ma wówczas charakter funkcjonalny (Patterson, Spreng, 1997; Cronin, Brady, Hult, 2000; Heinonen, 2004). Może przejawiać się w wywoływaniu u konsumenta określonych emocji (Hartman, 1967; Sweeney, Soutar, 2001; Sanchez i in., 2006). Korzyścią dla klienta może być budowanie swojego wizerunku (Smith, Colgate, 2007; Sheth, Newmann, Gross, 1991). Wartość może być też rozumiana jako zależność między kosztami a korzyściami (Woodall, 2003). Wydaje się, że w czasach epidemii szczególnie istotny jest podział na wartości związane m.in. z jakością, elastycznością, indywidualizacją, trwałością, zaufaniem między stronami relacji, solidaryzowaniem się z nabywcami i ceną (Lapierre, 2000).

Poszczególne rodzaje wartości dla klienta mogą mieć inną formę i znaczenie w zależności od tego, czy dotyczą nabywania produktów lub korzystania z usług w punktach stacjonarnych czy w sposób zdalny (tabela 1).

Tabela 1. Wartości dla klienta w odniesieniu do dóbr tradycyjnych i zdalnych

Wartości dla klienta – dobra tradycyjne	Wartości dla klienta – dobra zdalne
Doradztwo ze strony personelu Możliwość wielozmysłowej analizy produktów Możliwość przymierzenia produktu Bardziej sprawna komunikacja z personelem	Oszczędność czasu Łatwe porównanie głównych cech produktu i cen Brak pośpiechu przy oglądaniu i nabywaniu produktu Poczucie samodzielności decyzji

Wartości dla klienta – dobra tradycyjne	Wartości dla klienta – dobra zdalne
Porównanie fizycznych produktów Dostrzeżenie produktów w ich naturalnej postaci Większe bezpieczeństwo danych Możliwość negocjacji warunków cenowych Przyjemność dokonywania zakupów albo korzystania z usług Możliwość kontaktu z innymi klientami Poczucie prestiżu z przebywania w punkcie stacjonarnym Bardziej sprawna obsługa reklamacji Pozyskanie wiedzy o produktach od sprzedawców lub klientów	Wizerunek nowoczesnego konsumenta Ograniczenie kontaktu z potencjalnie chorymi osobami Nieznacznie niższe ceny Możliwość poznania opinii wielu innych konsumentów (np. w Internecie) Otrzymanie spersonalizowanych informacji (jeśli wcześniej dokonywało się zakupów w danym sklepie) Ułatwiona rezygnacja z zakupu Dowolność miejsca odbioru produktu Możliwość skorzystania z porady sprzedawcy lub usługodawcy on-line lub telefonicznie

Źródło: opracowanie własne.

Powyższe zestawienie z pewnością nie jest wyczerpujące. Ze względu na wielość obszarów wartości w zależności od branż, nie byłoby możliwe przedstawienie ich w formie kompletnej w jednym opracowaniu o dość wąskiej tematyce. Zatem jest to tylko pewna częściowa ilustracja zjawiska. Podmioty rynkowe powinny jednak rozważyć, jakie wartości można zaproponować klientom „standardowo”, a jakie pojawiają się przy produktach innowacyjnych, nabywanych i konsumowanych na odległość, na przykład w czasach epidemii.

5. Przykłady wybranych organizacji oferujących innowacyjne produkty i usługi w czasach epidemii COVID-19

Poniżej zaprezentowano przykłady organizacji, które w odpowiedzi na rozwój epidemii COVID-19 w Polsce zaproponowały klientom innowacyjną i bogatą w wartości ofertę. Wykorzystano metodę wielokrotnego studium przypadku, a kryterium doboru opisanych podmiotów było ich zróżnicowanie, obecność wyraźnego *novum* w ofercie i wdrożenie postawy odpowiedzialności za zdrowie człowieka.

Jednym z podmiotów, który w odpowiedzi na kryzys wywołany rozwojem COVID-19 zaproponował innowacyjne usługi jest Biblioteka Uniwersytetu Łódzkiego. Biblioteka ta funkcjonuje od 1945 r. Na dzień 31.12.2019 r. Biblioteka dysponowała zasobami w liczbie 3.373.329 woluminów różnego rodzaju, a także posiadała 29659 czytelników. Przed epidemią Biblioteka świadczyła standardowe usługi w postaci wypożyczania zbiorów, korzystania z nich na miejscu, pozyskiwania pozycji książkowych z wolnego dostępu (samodzielne pobieranie pozycji z półek przez czytelników), usługi kserograficzne i inne. Od początku epidemii COVID-19 Biblioteka ograniczyła korzystanie z usług stacjonarnych, w tym zamknęła tzw. „wolny dostęp”. Wychoząc jednak naprzeciw oczekiwaniom czytelników zaproponowała dwa nowe rozwiązania, które można ocenić jako innowacyjne na tle innych bibliotek. Pierwszym rozwiązaniem jest książkomat, który umożliwia odbiór i zwrot zamówionych pozycji książkowych zarówno dla studentów, pracowników, jak i absolwentów Uniwersytetu Łódzkiego. Skorzystanie z tego rozwiązania ma na celu ograniczenie kontaktów bezpośrednich z innymi czytelnikami i pracownikami Biblioteki, jak również rozszerzenie dostępności urządzenia (jest czynne całodobowo). Drugim rozwiązaniem jest oferowanie klientom możliwości zamawiania kopii cyfrowych w postaci ograniczonej liczby stron z książek oraz artykułów z czasopism. Skany zamówionych stron są przysyłane do czytelników mailowo w stosunkowo krótkim czasie (Biblioteka Uniwersytetu Łódzkiego, b.d.). Rozwiązanie takie umożliwia korzystanie z zasobów Biblioteki bez

wychodzenia z domu, ale wymaga przynajmniej znajomości spisu treści książki lub numeru czasopisma, aby wiedzieć, które strony należy zamówić w wersji cyfrowej.

W ułatwienie dokonywania zakupów przez klientów obawiających się zarażenia wirusem wywołującym COVID-19 włączyły się także sieci spożywcze. Przykładem sieci, która zaoferowała klientom innowacyjne rozwiązanie jest Kaufland. Sieć sklepów powstała w 1968 r. w Niemczech. Na chwilę obecną firma posiada 1300 sklepów w Europie, przy czym w Polsce jest ich 213. Firma ma swoim asortymencie produkty spożywcze, kosmetyczne, chemię gospodarczą, produkty wyposażenia domowego, wyroby sezonowe itd. Firma Kaufland jest silnie aktywna w zakresie społecznej odpowiedzialności biznesu – zarówno w zakresie selekcjonowania produktów, jak i działań związanych z wolontariatem, edukowaniem społeczeństwa w obszarze ekologii (współpraca z przedszkolami), jak i ochrony środowiska naturalnego w ramach działań własnych (Kaufland, b.d.). Po pojawieniu się epidemii COVID-19 Kaufland zaoferował swoim klientom innowacyjne rozwiązanie w postaci paczek w ramach akcji „Zostań w domu”. Paczki zawierają produkty pierwszej potrzeby o charakterze spożywczym i kosmetyczno-chemicznym opatrzone marką własną sklepu lub markami poszczególnych dóbr. Paczki można pobrać w sklepie stacjonarnym albo zamówić z dostawą do domu w stosunkowo krótkim czasie (Kotkowski, 2020). Rozwiązanie takie usprawnia dokonywanie zakupów i pozwala oszczędzić czas, a także zminimalizować ryzyko zarażenia się chorobą COVID-19 na skutek ograniczenia czasu kontaktu z innymi klientami i pracownikami sklepu. Stanowi ono też odpowiedź na pojawiające się co jakiś czas fale obaw klientów przed niedostępnością podstawowych produktów w sklepach.

Przykładem podmiotu bankowego, który również zachęca klientów do samodzielnego korzystania z produktów i usług w czasach epidemii COVID-19 jest Bank Pekao S.A. Bank ten powołano do działania w 1929 r., a od 2013 r. Bank oferuje swoim klientom aplikację PeoPay na urządzenia mobilne. Chociaż nie był to pierwszy bank internetowy, to obecnie oferuje wiele funkcji zarówno w samej aplikacji mobilnej, jak i na stronie internetowej Banku. Bank jest silnie zaangażowany w działania z zakresu CSR, zarówno w ujęciu „klasycznym” (w zakresie sponsorowania wydarzeń, wsparcia dla gospodarki, ochrony środowiska naturalnego), przez wolontariat pracowników, jak i Fundację im. Mariana Kantona. Mówiąc o zachęcaniu klientów do samodzielności w zakresie nabywania produktów bankowych należałoby wspomnieć przede wszystkim o aplikacji PeoPay. Umożliwia ona standardowo realizowanie transakcji, ale również zakładanie lokat, konta oszczędnościowego, branie pożyczek czy przeglądanie notowań giełdowych. Dodatkowo Bank Pekao S.A. zaangażował się w edukację najstarszych konsumentów w zakresie bankowości mobilnej (Bank Pekao S.A., b.d.). O funkcjonalnościach aplikacji Bank Pekao S.A. poinformował klientów poprzez kampanię reklamową „Zostań w domu i bankuj swobodnie” (Bank Pekao S.A. – Youtube, b.d.). Rozwiązanie takie może oczywiście generować pewne problemy i obawy dla mniej biegłych klientów. Klient może czuć się „zdanym na samego siebie”, bez bezpośredniego kontaktu z pracownikiem banku. Niemniej jednak, należy zwrócić uwagę na innowację w postaci zachęcania klienta do samodzielności, pozostania bezpiecznym w domu oraz na silne zaangażowanie w edukację konsumentów.

Kolejnym przykładem firmy, która wyszła naprzeciw sytuacji epidemii COVID-19 w Polsce jest Media Markt. Media Markt działa w Polsce od 1998 r. (zostało założone w ramach holdingu w 1979 r.) i oferuje produkty z kategorii RTV i AGD, podzielone na 13 podkategorii. Sklep internetowy firmy funkcjonuje natomiast od 2012 r. Istotny krok w rozwoju firmy stanowiło przejęcie przez Media Markt sklepów Saturn. Innowacja wprowadzona przez tę sieć sklepów dotyczy usługi usprawnionych dostaw. Firma zaoferowała swoim klientom możliwość dowozu zaku-

pionego przez Internet produktu tego samego dnia, o ile zostanie on zamówiony do godz. 11:30 albo do godz. 15:30 w Warszawie. Sieć oferuje także dostawy produktów na drugi dzień albo w innym terminie (Media Markt, b.d.). Analizując korzyści dla klienta z takiego rozwiązania, biorąc pod uwagę funkcjonalności strony sklepu internetowego i kryteria wyszukiwania produktów, należałoby przede wszystkim zwrócić uwagę na oszczędność czasu i brak konieczności odwiedzin w sklepach stacjonarnych (pamiętając również o tym, że oferta stacjonarna jest często uboższa niż internetowa). Jest to zatem walor komfortu dla klienta, o ile jednak ma on na tyle duże doświadczenie w wyborze produktów z określonej kategorii, że nie potrzebuje szczegółowej porady sprzedawcy.

Rozwój epidemii COVID-19 wpłynął również na ofertę podmiotów kulturalnych i skłonił je do poszukiwania rozwiązań, które jednocześnie pozwolą konsumentom przebywać bezpiecznie w domu, ale nie rezygnować z konsumpcji usług kulturalnych. Przykładem takiego podmiotu jest Kopalnia Soli w Wieliczce, która oferuje również usługi muzealne. Kopalnia funkcjonuje od XIII wieku i poza walorem górniczym, oferuje również usługi zwiedzania kopalni, podziemnych komnat solnych i korzystanie z usług uzdrowiskowych. Dla turystów poszukujących oferty muzealnej Kopalnia Soli w Wieliczce proponuje dwie trasy – turystyczną i górniczą z możliwością zakupów biletów wstępu w sposób zdalny (Kopalnia soli w Wieliczce, b.d.). Inną usługą oferowaną przez Kopalnię Soli w Wieliczce uruchomioną w odpowiedzi na zagrożenie chorobowe jest wirtualne zwiedzanie kopalni na trasie tzw. turystycznej. Jest to format wirtualnego spaceru z możliwością przechodzenia przez najważniejsze punkty trasy, ale także poruszania się za pomocą zbliżania i oddalania się oraz widoku 360° (Kopalnia Soli w Wieliczce – trasa turystyczna, b.d.). Taka forma wizyty w Kopalni jako muzeum ogranicza doznania sensoryczne klienta, ale jest rozwiązaniem bezpiecznym, nie wymaga pośpiechu czy dostosowywania się do godzin zwiedzania oraz może stanowić zachętę do wizyty w obiekcie w przyszłości.

6. Nowe formy wartości dla klienta i ich źródeł

Zaprezentowane wyżej przykłady pokazują skalę możliwych innowacji i nowych wartości dla klienta. Katalog tychże rozwiązań nie jest oczywiście ani wyczerpany w powyższym opisie ani zamknięty. Niemniej jednak, warto zauważyć, że innowacje ofertowe mogą dotyczyć zarówno tworzenia zupełnie nowych produktów i usług, dodawania funkcjonalności do już wcześniej funkcjonujących rozwiązań (np. aplikacji mobilnych), komponowania spersonalizowanych produktów i ich zestawów, jak i np. usprawniania dostaw. Są to istotne źródła wartości dla klientów. Każde z takich rozwiązań może jednocześnie generować nowe wartości dla klienta – zarówno związane z bezpiecznym korzystaniem z oferty, zwiększonym poczuciem samodzielności, brakiem ograniczeń czasowych i przestrzennych w korzystaniu z oferty, a także, co szczególnie ważne w czasach rozwoju epidemii COVID-19, minimalizowania niekoniecznych kontaktów z innymi klientami czy też pracownikami podmiotów rynkowych. Jednocześnie dobra „zdalne” mogą kształtować emocje konsumenta, dawać mu odczucie przyjemności, rozwijać jego wiedzę czy korespondować z jego warunkami żywymi, a zatem generować główne obszary korzyści dla klienta. Warto jednocześnie pamiętać, że oferowanie takich nowych form wartości dla klienta i ich źródeł nie powinno ustać po zakończeniu kryzysu chorobowego. Rozwiązania takie budują bowiem zarówno wizerunek nowoczesnych organizacji, otwartych na nowe technologie, jak i dostarczają satysfakcji klientom, którzy mają

niewiele wolnego czasu. W ten sposób buduje się przewagę konkurencyjną na współczesnym i przyszłym rynku.

7. Zakończenie

Aktualny kryzys chorobowy, mający bezpośrednie przełożenie na sytuację gospodarczą i rynkową, wymusza na podmiotach rynkowych modyfikację oferty produktów i usług oraz rozszerzenie spojrzenia na społeczną odpowiedzialność biznesu. Obejmuje ona bowiem już nie tylko dobre relacje ze społecznością, troskę o pracowników czy środowisko naturalne, ale coraz częściej dążenie do ochrony zdrowia i życia ludzkiego oraz edukowanie społeczeństwa w zakresie profilaktyki zdrowotnej. Silne wpływy z otoczenia społecznego i rynkowego składają zatem firmy, którym zależy na utrzymaniu się na rynku oraz wzmacnianiu pozycji konkurencyjnej do wdrażania innowacyjnych rozwiązań asortymentowych, usługowych i związanych z kontaktami z klientami. Innowacje te stanowią ważne źródło nowych wartości dla klienta, takich jak oszczędność czasu, poczucie samodzielności nabywcy, komfortu, a nade wszystko – ochrony zdrowia. Potencjał tychże rozwiązań dostrzegają sieci sklepów, podmioty usługowe prywatne i państwowe, jak i producenci dóbr. Warto, aby rozwiązania w zakresie nowych instrumentów marketingu-mix zostały utrzymane również w przyszłości, po wygaśnięciu epidemii COVID-19, a także aby organizacje nieustannie ubogacały ofertę wartości dla klienta i ich źródeł. Budują one bowiem wizerunek podmiotów skoncentrowanych nie tylko na własnych celach, ale także na dobru konsumentów oraz otwartych na nowe technologie i narzędzia komunikacji z klientami. Jednocześnie, nie można zapominać, że przynajmniej część konsumentów reprezentuje postawy bardziej konserwatywne lub są mniej doświadczeni w sferze zakupów i oczekują oni także bezpośredniego kontaktu z przedstawicielem organizacji w placówce stacjonarnej. Autorka opracowania ma świadomość, że wskazane rozważania są jedynie zaczątkiem dyskusji o wpływie sytuacji kryzysowych, w tym rozwoju chorób w skali światowej na rozwój oferty wartości dla klienta i wymagają przeprowadzenia w przyszłości pogłębianych badań oraz rozważań w tym obszarze.

Literatura

- Bank Pekao S.A. (b.d.). <https://www.pekao.com.pl> (dostęp: 14.10.2020).
- Bank Pekao S.A. Youtube (b.d.). <https://www.pekao.com.pl> (dostęp: 14.10.2020).
- Bartkowiak, G. (2011). *Społeczna odpowiedzialność biznesu w aspekcie teoretycznym i empirycznym*. Warszawa: Difin.
- Bem-Kozieł, K. (2008). Korzyści z wprowadzenia zasad społecznej odpowiedzialności biznesu w przedsiębiorstwie. *Przedsiębiorczość-Edukacja*, 4, 249–259.
- Biblioteka Uniwersytetu Łódzkiego (b.d.). <http://www.lib.uni.lodz.pl> (dostęp: 14.10.2020).
- Cronin, J.J., Brady M.K., Hult, G.T. (2000). Assessing Effects of Quality, Value and Customer Satisfaction on Consumer Behavioral Intentions in Service Environments. *Journal of Retailing*, 76(2), 193–218.
- Dziewanowska, K. (2018). *Współtworzenie wartości w marketingu. Przykład szkolnictwa wyższego*. Warszawa: C.H. Beck.
- European Commission (2001). *Promoting a European Framework for Corporate Social Responsibility. Green Paper*, Brussels.
- Godin, B., Lane, J.P. (2013). Pushes and Pulls: The Hi(story) of the Demand Pull Model of Innovation. Project on the Intellectual History of Innovation. *Science, Technology and Human Values*, 38, 621–654.
- Griffin, R.W. (2018). *Podstawy zarządzania organizacjami*. Warszawa: PWN.

- Hartman, R. (1967). *The Structure of Value: Foundation of a Scientific Axiology*. Carbondale (IL): Southern Illinois Press.
- Heinonen, K. (2004). Reconceptualizing Customer Perceived Value: the Value of Time and Place. *Managing Service Quality: An International Journal*, 14(2/3), 205–215.
- Janasz, W., Koziół, K. (2007). *Determinanty działalności innowacyjnej przedsiębiorstw*. Warszawa: PWE.
- Kaufland. (b.d.). <https://www.kaufland.pl> (dostęp: 14.10.2020).
- Kędzierska-Szczepaniak, A., Szopik-Depczyńska, K., Łazorko, K. (2016). *Innowacje w organizacjach*. Warszawa: Texter Sp. z o.o.
- Kopalnia Soli w Wieliczce. (b.d.). <https://www.kopalnia.pl> (dostęp: 14.10.2020).
- Kopalnia Soli w Wieliczce – trasa turystyczna. (b.d.). <https://www.ai360.pl/panoramy/278> (dostęp: 14.10.2020).
- Kotkowski, Ł. (2020). *Kaufland sprzedaje paczki z najpotrzebniejszymi produktami. Zamówimy je również przez Internet*. Pobrane z: <https://spidersweb.pl/2020/04/kaufland-zakupy-przez-internet.html> (dostęp: 14.10.2020).
- Lapierre, J. (2000). Customer-perceived value in industrial context. *The Journal of Business and Industrial Marketing*, 15(2/3), 122–140.
- Litwiński, M. (2017). Idea społecznej odpowiedzialności biznesu w kontekście racjonalności instrumentalnej i koherencyjnej. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, 3, 205–212.
- Leśna-Wierszołowicz, E. (2016). Społeczna odpowiedzialność biznesu jako element budowania przewagi konkurencyjnej. *Studia i Prace WNEiZ US*, 43/1, 55–63.
- Media Markt (b.d.). <https://mediamarkt.pl> (dostęp: 14.10.2020).
- Norma ISO 26000:2010. *Guidance on Social Responsibility*.
- Patterson, P.G., Spreng, R.A. (1997). Modelling the Relationship Between Perceived Value, Satisfaction and Repurchase Intentions in a Business-To-Business, Service Context: An Empirical Examination. *International Journal of Service Industry Management*, 8(5), 414–434.
- Piątkowski, Z., Sankowski, M. (2001). *Procesy innowacyjne i polityka naukowo-techniczna państwa*, Warszawa: Oficyna Wydawnicza Wyższej Szkoły Ekologii i Zarządzania w Warszawie.
- Piecuch, T. (2013). *Przedsiębiorczość. Podstawy teoretyczne*. Warszawa: C.H. Beck.
- Reformat, B. (2018). Modele procesów innowacyjnych a stadia rozwoju współczesnej gospodarki. *Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej, Organizacja i Zarządzanie*, 130, 471–483.
- Rok, B. (2004). *Odpowiedzialny biznes w nieodpowiedzialnym świecie*. Warszawa: Akademia Rozwoju Filantropii w Polsce Forum Odpowiedzialnego Biznesu.
- Sanchez, J., Callarisa, L., Rodriguez, R.M., Moliner, M.A. (2006). Perceived Value of the Purchase of a Tourism Product. *Tourism Management*, 27, 394–409.
- Sheth, J.N., Newman, B.I., Gross, B.L. (1991). Why We Buy What We Buy: A theory of Consumption Values. *Journal of Business Research*, 22(2), 159–170.
- Smith, B.J., Colgate, M. (2007). Customer Value Creation: A Practical Framework. *Journal of Marketing Theory and Practice*, 15(1), 7–23.
- Stec-Rusiecka, J. (2013). Wpływ społecznej odpowiedzialności biznesu na poprawę jakości życia społeczeństwa. *Modern Management Review*, XVIII, 20, 2, 85–91.
- Sweeney, J.C., Soutar, G.N. (2001). Consumer Perceived Value: the Development of a Multiple Item Scale. *Journal of Retailing*, 77(2), 203–220.
- Woodall, T. (2003). Conceptualizing 'Value for Customer': An Attributional, Structural and Dispositional Analysis. *Academy of the Marketing Science Review*, 12, 1–42.

Caring for human health during the COVID-19 era as a motivator for the creation of new areas of customer value by market organisations

Summary: The development of the epidemic in Poland motivates organisations to offer their customers products and services remotely – it is therefore an opportunity to develop innovation, which combines corporate social responsibility with new areas of value for customers. The aim of this article is to present how selected entities modified their offer to the customer during the COVID-19 era and to consider how these changes can be used in the future. The empirical part of the study is based on the multiple case study method. The analysis of the development of the customer offer allows us to conclude that it is possible to effectively combine modern technologies and communication tools with providing new value to the customer and teaching them market autonomy. Therefore, there is a simultaneous consumer education and the pursuit of a competitive advantage by enriching value for the customer. It is worthwhile to take

advantage of the ideas created as a result of the disease crisis to develop the offer of value for the customer also after its completion, but taking into account the different needs and attitudes of customers.

Keywords: innovation; value for the customer; consumer autonomy; competitive advantage; development

JEL codes: M31, M30, M14

Informacje o autorce

Kamila Szymańska, dr

ORCID: 0000-0002-9100-305X

Katedra Marketingu

Wydział Zarządzania

Uniwersytet Łódzki

ul. Matejki 22/26, 90-237 Łódź

e-mail: kamila.szymanska@uni.lodz.pl

Prawa autorskie i licencja / Copyright and License



Publikacja na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa –
Użycie niekomercyjne – Bez utworów zależnych 4.0 Międzynarodowe (CC BY-ND 4.0)
<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/deed/pl>

This work is published under the terms of the Creative Commons
Attribution – NoDerivatives International (CC BY-ND 4.0) License
<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0>

Wydane przez Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie.

Małopolska Szkoła Administracji Publicznej

Published by Cracow University of Economics – Krakow, Poland.

Małopolska School of Public Administration of the Cracow University of Economics

Sugerowane cytowanie:

Stawasz, D., Sikora-Fernandez, D. (2020). Kapitał społeczny oraz organizacje pozarządowe wobec negatywnych skutków pandemii COVID-19. W: M. Cwiklicki, K. Sienkiewicz-Małyjurek, (red.). *Ekonomia Społeczna. Przedsiębiorczość społeczna w czasie kryzysu* (s. 64–77). Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie. <https://doi.org/10.15678/ES.2020.2.06>

Kapitał społeczny oraz organizacje pozarządowe wobec negatywnych skutków pandemii COVID-19

Danuta Stawasz, Dorota Sikora-Fernandez

Streszczenie: Pandemia COVID-19 jest zagrożeniem w wymiarze globalnym, związanym z przetrwaniem gatunku ludzkiego, którą można określić jako naruszenie względnej równowagi w funkcjonowaniu społeczeństw i gospodarek wszystkich krajów świata. Jej negatywne skutki będą odczuwalne przez wiele lat i mogą doprowadzić do trwałych zmian w funkcjonowaniu gospodarki i społeczeństwa. Celem niniejszego rozdziału jest podjęcie dyskusji wokół kapitału społecznego w kontekście jego roli i znaczenia w przewidywaniu sytuacji kryzysowych. Ponadto rozważania koncentrują się wokół znaczenia organizacji pozarządowych w budowaniu tego kapitału. Ważnym wątkiem jest również identyfikacja działań organizacji pozarządowych, jakie mogły pomóc w walce z zagrożeniami w pierwszych miesiącach pandemii. Analiza tych działań prowadzi do wniosków, iż w Polsce niedostateczna współpraca między władzami publicznymi a organizacjami pozarządowymi nie przyczynia się do wzrostu poziomu kapitału społecznego. Istnieje zatem potrzeba określenia jego poziomu oraz oceny jakości jego funkcjonowania.

Słowa kluczowe: pandemia, organizacje pozarządowe, współpraca, kapitał społeczny

Kody JEL: L30, L31, L38

1. Wstęp

Od początku XX wieku społeczeństwo zetknęło się z trzema wielkimi pandemiemi (1918, 1957, 1968), jednak choroba COVID-19, uznana za pandemię przez Światową Organizację Zdrowia (World Health Organization, WHO) 11 marca 2020 roku, jest pierwszą, która doprowadziła do bezprecedensowych skutków społeczno-gospodarczych oraz środowiskowych na całym świecie (Kumitha, 2020). Będą one odczuwalne przez wiele lat, a ich siła zależeć będzie od działań podejmowanych przez władze publiczne na rzecz ograniczenia rozprzestrzeniania się wirusa SARS Co-V-2, oferowanych programów pomocowych, ale także umiejętności współpracy wszystkich grup społecznych, zaczynając od obywateli, poprzez organizacje gospodarcze i non-profit, a kończąc na władzach krajowych i lokalnych. Szczególną rolę w wyjściu z sytuacji kryzysowej będzie odgrywał kapitał społeczny, materializujący się w sieci relacji społecznych, umiejętności współpracy wszystkich zainteresowanych grup, zaufaniu do władz publicznych oraz spójności społecznej.

Niniejszy rozdział dotyczy znaczenia organizacji pozarządowych w budowaniu kapitału społecznego w Polsce i ma charakter poglądowy. W jego pierwszej części opisane zostały zagadnienia związane z istotą kapitału społecznego oraz funkcjonowaniu organizacji pozarząd-

dowych. Część ta oparta jest w głównej mierze na studiach literaturowych. Następnie przeprowadzono analizę aktywności organizacji pozarządowych w pierwszej fazie pandemii w Polsce, w okresie od marca do czerwca, na podstawie raportu Stowarzyszenia Klon/Jawor. Wstępne wnioski, jakie zostały wyciągnięte z poniższej analizy mogą stanowić punkt wyjścia do dalszych, pogłębionych badań na temat kapitału społecznego oraz roli sektora pozarządowego w podnoszeniu jego poziomu.

2. Pandemia, kapitał społeczny, organizacje pozarządowe

Pandemia COVID-19 jest zagrożeniem w wymiarze globalnym, związanym z przetrwaniem gatunku ludzkiego, którą można określić jako naruszenie względnej równowagi w funkcjonowaniu społeczeństw i gospodarek wszystkich krajów świata. Obawy co do globalnych skutków dotyczą szczególnie populacji wrażliwych, znajdujących się w niekorzystnej sytuacji oraz krajów o niskich i średnich dochodach, posiadających niestabilne systemy opieki zdrowotnej (Budd i in., 2020).

Pod względem ekonomicznym pandemia COVID-19 stanowi wyzwanie dla gospodarek światowych. OECD przewiduje, że w wyniku pandemii PKB Polski spadnie o 7,4% (gov.pl, 2020). Unia Europejska wyraźnie podkreśla, że obecny kryzys epidemiologiczny wymusza ochronę nie tylko krytycznych sektorów gospodarki, ale przede wszystkim miejsc pracy i pracowników. W sierpniu 2020 r. Komisja Europejska przedstawiła Radzie Europejskiej wnioski w sprawie przyznania 16 państwom członkowskim ponad 87 mld. euro w ramach instrumentu SURE. Powstał on między innymi w celu ochrony pracowników, którzy w wyniku pandemii zostali zagrożeni utratą pracy (KE, 2020). Ze środków tych Polska ma otrzymać 11,2 mld. euro.

Sytuacja epidemiczna odbija się negatywnie także na środowisku. O ile w pierwszych miesiącach pandemii zauważalne było ograniczenie emisji CO₂ w Chinach aż o 25% (Portal Komunalny, 2020), o tyle znacznym wyzwaniem dla całego świata jest produkcja maseczek higienicznych, środków opatrunkowych, ubrań ochronnych dla personelu medycznego, sprzętu medycznego jednorazowego użycia oraz jednorazowych rękawiczek w zwiększonej skali i powstawanie większej ilości odpadów niezbędnych do zagospodarowania. Ponadto ograniczenia w zbiorowym transporcie publicznym i strach znacznej części społeczeństwa przed korzystaniem z niego spowodował wzrost w użyciu transportu indywidualnego. Wskazuje się także na problemy związane ze zwiększeniem zużycia energii elektrycznej w gospodarstwach domowych w czasie lockdownu oraz w późniejszym okresie, podczas odbudowy gospodarki.

Wśród negatywnych skutków pandemii znalazły się także te z grupy psycho-społecznych. Poza stanami lękowymi, związanymi z zakażeniem koronawirusem, możliwością utraty pracy, niestabilnością sytuacji życiowej, depresją, czy po prostu poczuciem samotności, pojawiają się także zagrożenia związane z przemocą domową, wzrostem spożycia alkoholu oraz narkotyków. Badania przeprowadzone w pierwszych miesiącach pandemii przez łódzkich psychologów (Chodkiewicz i in., 2020) pokazały, że ponad połowa badanych odczuwała bardzo wysoki stres związany z sytuacją epidemiczną. Jednocześnie prawie 30% z nich nadużywało alkoholu w sposób ryzykowny. To tylko niektóre negatywne skutki zaistniałej sytuacji. Niemniej zdając sobie sprawę z wagi następstw natury społecznej i gospodarczej w każdym państwie, władze publiczne, a także organizacje pozarządowe, zostały zmuszone do przeorganizowania swojej aktywności i skierowania uwagi przede wszystkim na walkę z epidemią.

Powrót do raz naruszonej równowagi zawsze związany jest z pojawieniem się nowego stanu, który w jakimś stopniu zmienia uprzednio istniejący układ stosunków społecznych,

czy też ogólnie rzecz ujmując, poziom względnej równowagi. Wszystkie kraje, które obecnie realizują aktywne działania na rzecz ograniczenia skali zachorowań i zapanowania nad konsekwencjami rozprzestrzeniania się choroby wywołanej wirusem SARS-CoV-2, podejmują wielopłaszczyznową współpracę. Kraje bogate, w imię wspólnego interesu, wspomagają w miarę możliwości kraje mniej zamożne oferując sprzęt medyczny, odzież ochronną, testy diagnostyczne do wykrywania obecności wirusa u ludzi, czy też wiedzę i informację na temat sposobów i efektów leczenia. Obecnie ludzkość nie dysponuje ani dostateczną wiedzą na temat samego wirusa, skutecznego lekarstwa, czy też szczepionki, ani doświadczeniem, jak organizować życie społeczeństw, aby uchronić ludzi przed zachorowaniem.

Rządy poszczególnych krajów podejmują decyzje mające na celu ochronę ludności przed zachorowaniem, które dla osób o relatywnie niskim poziomie odporności może skończyć się zgonem. W sytuacji, gdy system opieki medycznej nie może sprostać zaistniałej rzeczywistości (chorych przybywa zgodnie z wykresem funkcji wykładniczej), decyzje i regulacje podejmowane przez rządy są zazwyczaj niepopularne i przyjmowane przez społeczeństwo z dużą rezerwą. Niemniej, gdy w grę wchodzi życie własne, rodziny, dzieci, starszych członków społeczeństwa, ludzie sami w swoim środowisku organizują się, aby pomóc służbom medycznym zwalczyć pandemię. Są skłonni ponieść ryzyko zachorowania i oferują pomoc, w miarę własnych umiejętności i możliwości, innym członkom społeczeństwa, np. sąsiadom, znajomym, rodzinie, lekarzom, pielęgniarkom, ratownikom medycznym, ludziom starszym i samotnym. Wychodzą naprzeciw pracodawcom albo pracownikom, bo taka jest potrzeba chwili. Stają się bardziej wrażliwi, empatyczni, wyczuleni na potrzeby innych. W takich sytuacjach ujawnia się kapitał społeczny, co w ogólnym rozumieniu należy traktować jako samoorganizację społeczeństwa wokół zaistniałego zagrożenia.

Kapitał społeczny uznawany jest za nowoczesny, niematerialny czynnik rozwoju. Według L. J. Hanifana (Witczak-Roszkowska, 2016, s. 60) kapitał społeczny obejmuje: dobrą wolę, towarzyskość, koleżeństwo i sympatię oraz stosunki wzajemne między jednostkami a rodzinami. Występowanie tak zdefiniowanego kapitału oznacza, iż działalność gospodarcza i polityczna przebiega w gęstej sieci interakcji społecznych, co ogranicza oportunistyczny nadużycia władzy. Społeczna spójność oraz zaufanie społeczne ogranicza potencjalne konflikty, jakie mogą wystąpić z niechęci, rosnących antagonizmów, alienacji pomiędzy różnymi grupami społecznymi. Te zaś zawsze oznaczają w sensie ekonomicznym marnotrawstwo zasobów, albowiem część z nich władze muszą skierować na rozwiązywanie pojawiających się sytuacji kryzysowych.

Pojęcie kapitału społecznego, jako czynnika wywierającego istotny wpływ na procesy aktywności społecznej, rozpowszechniło się w latach 80. XX w. za sprawą socjologa J. Coleman i politologa R. Putnam oraz później P. Bourdieu i F. Fukuyamy (Sierocińska, 2011, s. 69). Od tego czasu zostało sformułowanych wiele definicji tego pojęcia, zarówno na gruncie socjologii, jak i teorii zarządzania i ekonomii. Według J. Coleman oraz R. Putnama „kapitał społeczny” odnosi się do ogółu norm, wzajemnego zaufania, więzi społecznych, nieformalnych reguł, które są powszechnie uznawane przez określoną społeczność (Zamorska, 2012, s. 18). Definiowany jest jako zespół formalnych i nieformalnych relacji zachodzących między członkami społeczności lokalnych/regionalnych (Walukiewicz, 2010, s. 82.). Jest zjawiskiem społecznym, a jego występowanie stwarza podstawy racjonalnego wykorzystywania zasobów w procesach uznawanych z różnych względów za ważne. Odnosi się do takich cech organizacji społeczeństwa jak zaufanie, powszechnie uznawane normy, solidarność, współpraca, powiązania, które mogą skutkować zwiększoną sprawnością społeczeństwa, ułatwiając skoordynowane działania. Utożsamiany jest ze zdolnością społeczności do współpracy w obrębie grup, organizacji,

instytucji, w celu realizacji wspólnych interesów, działań zgodnych z interesem publicznym. Składa się z trzech zasadniczych elementów: zaangażowania obywatelskiego, norm wzajemności i zaufania. Zaufanie często postrzegane jest jako element dobrego zarządzania sprawami publicznymi. Mniejsze wzajemne zaufanie uczestników relacji skutkuje wzrostem nakładów ponoszonych na kontrolę działań partnerów (wzrastają koszty transakcyjne), współuczestników prowadzonych projektów, aktywności.

J. Fazlagić (2018, s. 87) wskazuje na trzy wymiary kapitału społecznego: strukturalny, relacyjny, poznawczy. Kapitał strukturalny opisuje kapitał społeczny z punktu widzenia sieci łączących jednostkę, która uznaje swoją przynależność do sieci. Najlepszym sposobem na tworzenie sieci są bezpośrednie spotkania. W przypadku dużych odległości geograficznych w budowaniu i rozwoju sieci przydatne są technologie informatyczne. Wymiar relacyjny opiera się na: wzajemnej odpowiedzialności ludzi; istnieniu norm pozwalających na ustanowienie wspólnych standardów zachowań; zaufaniu; zdolności do przewidywania zachowań drugiej osoby; poczuciu przynależności partnerów do danej struktury i identyfikowania się z nią. Wymiar poznawczy kapitału społecznego to wyznawanie przez członków sieci wspólnych zainteresowań, wspólne zrozumienie problemów w organizacji, a także umiejętność posługiwania się wspólnym językiem.

Budowanie kapitału społecznego w krajach o długoletniej tradycji funkcjonowania państwa w systemie demokratycznym trwało przez dziesiątki lat. W Polsce po II wojnie światowej (okres realnego socjalizmu) wszelkie przejawy lokalnych przedsięwzięć, inicjatyw, samoorganizowania się, realizacji zadań służących pewnej grupie społecznej były z założenia niezgodne z organizacją życia społecznego w kraju, a zatem utracane, wykluczane, blokowane. Jest to podstawowa przyczyna niskiego poziomu kapitału społecznego w Polsce. Odrodzenie tego zasobu wymaga czasu, edukacji, liderów, lokalnych przywódców, zaangażowania rządu, jednostek samorządu terytorialnego. W sprzyjających zewnętrznych okolicznościach swoją aktywność formalizują różne grupy działania, powołując organizacje pozarządowe. Organizacje te tworzą sprzyjający klimat do rozwoju kapitału społecznego w wymiarze lokalnym, regionalnym, krajowym. Wymagają jednakże wsparcia ze strony sektora publicznego.

Zaangażowanie obywatelskie to aktywne uczestnictwo w organizacjach pozarządowych, samorządowych, związkach zawodowych, stowarzyszeniach, partiach politycznych, a także budowanie pozytywnych relacji z najbliższym otoczeniem, tzn. sąsiadami, przyjaciółmi, współpracownikami. Normy wzajemności i zaufanie skłaniają do realizacji zadań służących wspólnemu dobru, dają uczestnikom danej grupy poczucie przynależności i możliwości liczenia na pomoc w sytuacjach trudnych, kryzysowych. W takim rozumieniu, kapitał społeczny może być traktowany jako dobro publiczne i prywatne (Olejniczak, 2015, s. 219). W praktyce, kapitał społeczny przejawia się w zdolności do samoorganizowania się, łączenia w formalne albo nieformalne grupy aby wspólnymi siłami, przy wysokim bezpośrednim zaangażowaniu realizować przyjęte cele (Radziejewicz-Winnicki, 2009, s. 19). Jego waga i znaczenie wzrasta w sytuacjach kryzysowych, wymagających aktywności wielu środowisk w opanowaniu skutków tejże sytuacji. Ponadto kapitał społeczny ogranicza stopień ryzyka wystąpienia niepożądanych następstw, korupcji, błędnych decyzji, szkód, a nawet samych katastrof spowodowanych zaistnieniem niekorzystnych oraz nieprzewidywalnych okoliczności.

Jedną z funkcji państwa jest zagwarantowanie obywatelom bezpieczeństwa wewnętrznego i zewnętrznego. W czasach względnej równowagi, bez większych konfliktów i napięć społecznych, przy ustabilizowanej sytuacji międzynarodowej, waga kapitału społecznego nie jest powszechnie dostrzegana. Sytuacja zmienia się, gdy wystąpi zagrożenie i walka z jego

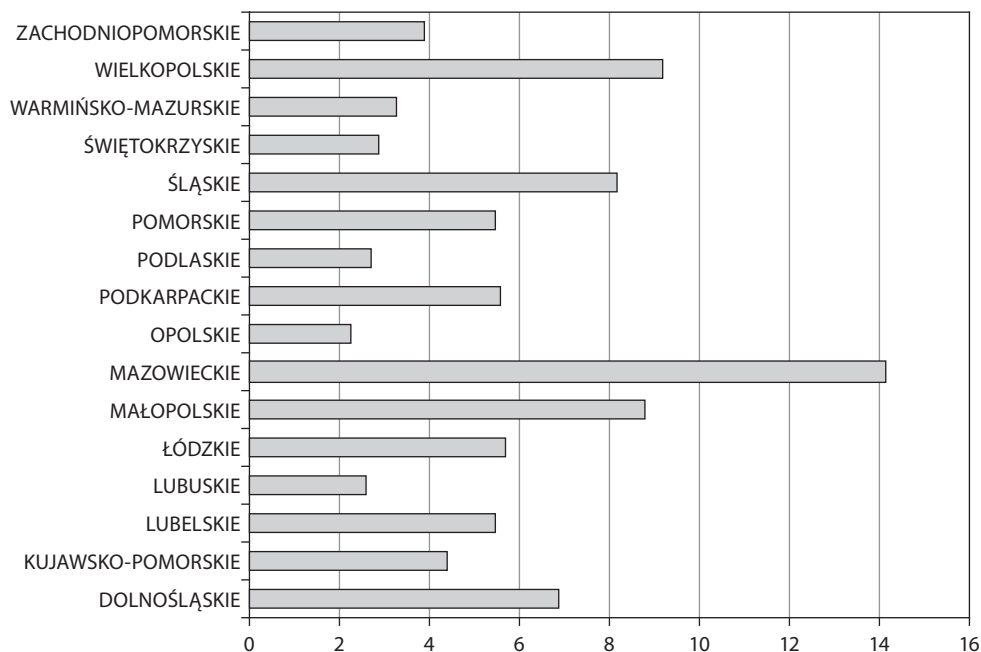
opanowaniem wymaga zaangażowania wielu środowisk, instytucji i organizacji, a państwo bez pomocy i współpracy społeczeństwa nie jest w stanie opanować niekorzystnego stanu i jego różnorodnych skutków. Jednakże dobrze zorganizowane państwo przygotowane jest do funkcjonowania także w sytuacjach kryzysowych, a obowiązkiem administracji publicznej (w pierwszej kolejności rządowej) jest posiadanie adekwatnych do danej sytuacji rozwiązań systemowych (odpowiednie prawo, siły i środki), pozwalających na skuteczne zarządzanie kryzysowe. Sprawne zarządzanie kryzysowe wymaga zrozumienia, współpracy i współdziałania wielu środowisk, co jest zdecydowanie łatwiejsze, jeśli poziom kapitału społecznego jest wysoki.

Spójność społeczna (kapitał społeczny) budowana jest powoli, przede wszystkim na poziomie lokalnym („małe ojczyzny”) przez władze samorządowe i organizacje pozarządowe, podejmujące codziennie przedsięwzięcia mające na celu pomoc różnym grupom społecznym, które z różnych powodów napotkały na problemy egzystencjalne. Pomoc kierowana jest do ludzi, podmiotów, organizacji, które nie dysponują dostatecznymi środkami finansowymi, aby wesprzeć potrzebujące środowiska, albowiem państwo (administracja publiczna: rządowa i samorządowa) z różnych względów nie dostrzega, albo nie ma możliwości organizacyjnych i finansowych rozwiązywania problemów pewnych grup potrzebujących. Mogą to być środowiska osób niepełnosprawnych, dzieci niepełnosprawnych, więźniów opuszczających zakłady karne i pozbawionych po odbyciu kary wsparcia osób bliskich, osób bezrobotnych i wykluczonych z różnych względów z rynku pracy, ofiar przemocy domowej, osób po wypadkach i urazach pobawionych środków do życia, dzieci i młodzieży wykazującej patologiczne zachowania, a także osób mających wspólne zainteresowania, edukacyjne, pomocy psychologicznej, prawnej, itp. Powszechnie przyjmuje się, że sprawnie funkcjonujące państwo ma wypracowane poprawne relacje między sektorem: publicznym, sektorem prywatnym oraz sektorem pozarządowym.

Organizacje pozarządowe, realizując cele statutowe, odgrywają ważną rolę w społeczeństwie. Są postrzegane i doceniane z perspektywy samego społeczeństwa, organizacji publicznych oraz państwa. Według C. Handy’ego (1992, s. 14) organizacje pozarządowe dzieli na samopomocowe, świadczące usługi oraz rzecznicze. Pierwsze z nich to organizacje, gdzie członkowie chcą dzielić się pasjami i zainteresowaniami. Mogą to być również organizacje ukierunkowane na rozwiązywanie problemów określonej grupy społecznej, która najczęściej powołuje daną jednostkę, albo też sensu stricte stanowi centrum wsparcia dla ludzi posiadających określony problem, a efekty ich działalności są nazywane wzajemną korzyścią. Do tego rodzaju organizacji można zaliczyć towarzystwa miłośników, czytelników, stowarzyszenia ludowe, itp. Są one przejawem aktywności i relacji międzyludzkich. Druga grupa organizacji realizuje różnego rodzaju usługi społeczne. Pojawiają się one tam, gdzie organizacje publiczne tychże usług nie świadczą konkretnym grupom społecznym z wielu względów, albo ich zakres jest po prostu zbyt skromny. Generalnie dotyczy to takich obszarów działań, jak ochrona zdrowia (szpitale, hospicja), pomoc społeczna (wsparcie osób niepełnosprawnych, bezdomnych, uzależnionych, wymagających całodziennego opieki), edukacji (szkoły, przedszkola i żłobki), opieki nad zwierzętami (utrzymanie schronisk), kultury i sztuki (tworzenie i utrzymanie muzeów, galerii), sportu (kluby sportowe dla dzieci i młodzieży). Funkcja opiniotwórcza i promowania poglądów trudnych albo kontrowersyjnych dla społeczeństwa przypada organizacjom rzeczniczym. Ich wywoływanie co do słuszności reprezentowanych poglądów oraz przekonania innych grup społecznych lub większości społeczeństwa często napotyka na niezrozumienie i brak akceptacji. Propagowanie i utrwalanie poglądów, czy też wskazywanie na realne odmienności

lub konieczność zmiany norm prawnych może skutkować spadkiem zaufania społecznego do tychże organizacji.

W 2016 roku w Polsce¹ zarejestrowanych było 91,8 tys. organizacji pozarządowych, o łącznej liczbie 9,2 mln. członków. Na rysunku 1 przedstawiono liczbę tych organizacji w poszczególnych województwach.



Rysunek 1. Liczba organizacji pozarządowych w 2016 r. w Polsce (w tys.)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS, Bank Danych Lokalnych, www.stat.gov.pl (data dostępu: sierpień 2020 r.).

Jak wskazują informacje przedstawione na rysunku 1, najliczniejsza grupa organizacji pozarządowych zlokalizowana jest w województwie mazowieckim, wielkopolskim oraz śląskim. Należy przyjąć, iż są one zarejestrowane i działają przede wszystkim w stolicach województw. Na terenach wiejskich w całej Polsce organizacje pozarządowe występują rzadziej, ale w sytuacjach kryzysowych (np. katastrofy naturalne – powódź, pożar; techniczne – komunikacyjne, chemiczne), wiejskie społeczności organizują się niejako samoistnie, często na zasadzie pomocy sąsiedzkiej. Nie oznacza to, iż na terenach wiejskich nie działają sformalizowane organizacje pozarządowe czy też pożytku publicznego. Przykładem mogą być chociażby Ochotnicze Straże Pożarne, Wodne Ochotnicze Pogotowie Wodne, Górskie Ochotnicze Pogotowie Ratunkowe, Koła Gospodyń Wiejskich itp. D. Mikołajczyk (2019, s. 68) jednoznacznie stwierdza, że siły i środki organizacji pozarządowych mogą zostać wykorzystywane w celu zapewnienia bezpieczeństwa oraz porządku publicznego, a zatem ich aktywność w okresie pandemii jest jak najbardziej zasadna.

¹ Ostatnie dostępne dane statystyczne dotyczą roku 2016.

- W ujęciu systemowym można wskazać na następujące funkcje organizacji pozarządowych:
- funkcja informacyjna, często oparta o rzetelną wiedzę, skierowana do członków społeczeństwa, jak i organizacji publicznych,
 - funkcja przypomnienia i wspierania nacisku na zmianę przepisów prawnych regulujących stosunki społeczne i sposoby działania organizacji publicznych,
 - funkcja interwencyjna w sytuacjach kryzysowych lub w przypadku łamania prawa,
 - funkcja zmiany postaw społecznych, opinii, poglądów, systemu wartości wyznawanego w społeczeństwie (Bogacz-Wojtanowska, 2013, s. 170).

Bezspornie aktywność organizacji pozarządowych sprzyja budowie i rozwojowi kapitału społecznego, a to z kolei zgodnie z poglądami ekonomisty F. Fukuyamy (1997, s. 20–21) ma bezpośrednie przełożenia na działalność gospodarczą, a także procesy społeczne i polityczne zachodzące w określonej przestrzeni. F. Fukuyama (1997) definiuje kapitał społeczny poprzez nieformalne normy zachęcające do współpracy między dwoma albo więcej jednostkami. Wyraźnie akcentuje zaufanie jako kategorię mającą istotną i wymierną wartość ekonomiczną. Sprzyja ono zawieraniu umów, wymianie informacji, kreacji wiedzy, przedsiębiorczości, kreatywności. Brak zaufania przekłada się na niepewność gospodarowania, podniesienie ryzyka, co w ujęciu sumarycznym skutkuje wzrostem kosztów transakcyjnych, związanych z ustalaniem warunków współpracy i realizacją podpisanych kontraktów (Wilkin, 2016, s. 151).

Kapitał społeczny rozumiany jest więc jako sieć kontaktów, znajomości, powiązań, przynależności do organizacji i stowarzyszeń. Stwarza on jednostce (miastu, państwu) lepsze możliwości uzyskiwania społecznie cenionych zasobów – bogactwa, władzy, prestiżu, wiedzy, informacji, a w sytuacjach kryzysowych (kryzys sektora finansowego, pandemii, katastrofy naturalnej np. wybuchu wulkanów) – bezpieczeństwo w wymiarze zdrowotnym i egzystencjalnym. Zaufanie, normy oraz powiązania mogą zwiększyć sprawność społeczeństwa, ułatwiając skoordynowanie działań (Putnam, 1995, s. 258).

W społeczeństwach o wysokim poziomie kapitału społecznego łatwiej jest zarządzać kryzysami na poziomie miasta/państwa, albowiem można – podejmując często niepopularne decyzje naruszające interesy poszczególnych członków/grup społecznych – uzyskać akceptację tych decyzji i podporządkowanie im. Jednakże dotyczy to sytuacji, gdy decyzje władz są w pełni zgodne z obowiązującym w kraju prawem. Wysoki poziom kapitału społecznego jest ważny w okresie trwania sytuacji kryzysowej, dlatego że władze publiczne państwowe/samorządowe odpowiedzialne za walkę z kryzysem mogą wprowadzać w życie decyzje utrudniające ludziom normalne funkcjonowanie. Władze te mają społeczne przyzwolenie na angażowanie publicznych środków finansowych na przedsięwzięcia związane z ograniczeniem skali kryzysu oraz podejmowanie aktywności mających na celu przywrócenie stanu względnej równowagi, jaka była przed kryzysem.

Można w tym miejscu postawić pytanie, jakie są czynniki sprawcze budowania kapitału społecznego? Kto lub co oraz w jakich okolicznościach przyczynia się wzrostu zaufania, samoorganizowania się, rozwoju sieci kontaktów, znajomości, powiązań, uczestniczenia w organizacjach pozarządowych, interesuje się sprawami publicznymi, uznaje zwyczaje, tradycje, działa nie tylko w oparciu o przesłanki natury ekonomicznej, czyli wpływa na kapitał społeczny? Najprostsza odpowiedź na te pytania to: kapitał społeczny budowany jest poprzez oddziaływanie socjalizujące (rozpoczynające się poza rodziną w przedszkolu, w szkole itd.), którym podlega jednostka oraz pod wpływem osobistych doświadczeń. W sytuacji kryzysowej społeczeństwo jako całość oraz poszczególni jego członkowie zdobywają doświadczenia. Z punktu widzenia oddziaływania na poziom kapitału społecznego doświadczenia te mogą mieć charakter pozy-

tywny, neutralny albo negatywny. W każdym przypadku należy wskazać głównych aktorów mających decydujący wpływ na postawy ludzi i ich zachowania, aby móc zrozumieć sytuację i ocenić poziom kapitału społecznego. Zapewne w pierwszej kolejności należy tutaj jako głównych aktorów wymienić rząd (prezydent, premier, ministrowie), władze samorządowe (burmistrz/prezydent), partie polityczne, organizacje NGO's, przedsiębiorców, organizacje kościelne, nieformalne grupy działania.

W sytuacjach kryzysowych ujawnia się poziom kapitału społecznego. Myślenie i rzeczywiste działania w kierunku oferowania pomocy grupom jej potrzebującym jest przejawem umiejętności współpracy lokalnych społeczności, zrozumienia wagi sytuacji i wymaga wdrożenia zasad zarządzania kryzysowego. Na poziomie miasta, gminy, poza organizacjami administracji rządowej odpowiedzialnymi za ograniczanie i minimalizowanie skutków pandemii, ważnymi interesariuszami są władze samorządowe (gminne, powiatowe, wojewódzkie), organizacje działające w sferze administracji publicznej, organizacje pozarządowe, grupy nieformalne, indywidualne osoby.

W zapisach ustawy o samorządzie gminnym (USG, 1990) w rozdziale 2 określone są zadania, które władze gminy powinny realizować. Są to tzw. zadania własne, dotyczące tematycznie różnych spraw odnoszących się do zaspokajania potrzeb lokalnej społeczności. Jednym z wymienionych w ustawie zadań jest współpraca i działalność na rzecz organizacji pozarządowych oraz podmiotów z zakresu działalności pożytku publicznego i o wolontariacie (UDPP, 2003). Działalność organizacji pożytku publicznego jest działalnością publicznie użyteczną, która może być prowadzona przez: osoby prawne i jednostki organizacyjne działające na podstawie przepisów o stosunku Państwa do Kościoła Katolickiego w Rzeczypospolitej Polskiej, o stosunku Państwa do innych kościołów i związków wyznaniowych oraz o gwarancjach wolności sumienia i wyznania, jeżeli ich cele statutowe obejmują prowadzenie działalności pożytku publicznego; stowarzyszenia jednostek samorządu terytorialnego; spółdzielnie socjalne; spółki akcyjne i spółki z ograniczoną odpowiedzialnością oraz kluby sportowe.

Władze samorządowe prowadzą działalność w sferze zadań publicznych we współpracy z organizacjami pozarządowymi oraz innymi podmiotami pożytku publicznego w zakresie odpowiadającym zadaniom jednostek samorządu terytorialnego. Współpraca ta odbywa się w szczególności w formach: zlecania organizacjom pozarządowym oraz innym podmiotom realizacji zadań publicznych; wzajemnego informowania się o planowanych kierunkach działalności; konsultowania z organizacjami pozarządowymi oraz innymi podmiotami projektów aktów normatywnych w dziedzinach dotyczących działalności statutowej tych organizacji; konsultowania projektów aktów normatywnych dotyczących sfery zadań publicznych z radami działalności pożytku publicznego; tworzenia wspólnych zespołów o charakterze doradczym i inicjatywnym, złożonych z przedstawicieli organizacji pozarządowych, innych podmiotów oraz przedstawicieli właściwych organów administracji publicznej. Współpraca odbywa się na zasadach: pomocniczości, suwerenności stron, partnerstwa, efektywności, uczciwej konkurencji i jawności (USPP, 2003). Organizacje pożytku publicznego działają z założenia w celu świadczenia pomocy. Nie są nastawione na osiągnięcie zysku ze swojej aktywności. Są jedną ze stron wpływających na poziom kapitału społecznego. Ich znaczenie w życiu społecznym wzrasta w sytuacjach wspólnego zagrożenia.

Sfera zadań publicznych obejmuje zadania o różnorodnym znaczeniu dla lokalnych społeczności, a w okresie zagrożenia (np. pandemii) jest szczególnie ważna dla zachowania równowagi i ograniczania negatywnych skutków zaistniałego zagrożenia. Może koncentrować się na pomocy społecznej, w tym pomocy rodzinom i osobom w szczególnie trudnej sytuacji życio-

wej, na wspieraniu rodziny i systemu pieczy zastępczej; na udzielaniu nieodpłatnej pomocy prawnej oraz zwiększaniu świadomości prawnej społeczeństwa; na działalności na rzecz integracji i reintegracji zawodowej i społecznej osób zagrożonych wykluczeniem społecznym; na działalności charytatywnej; na ochronie i promocji zdrowia, na działalności na rzecz osób niepełnosprawnych; na promocji zatrudnienia i aktywizacji zawodowej osób pozostających bez pracy i zagrożonych zwolnieniem z pracy; na działalności wspomagającej rozwój gospodarczy, w tym rozwój przedsiębiorczości; na działalności wspomagającej rozwój wspólnot i społeczności lokalnych; na rzecz nauki, szkolnictwa wyższego, edukacji, oświaty i wychowania; na działalności na rzecz dzieci i młodzieży, a w tym ich wypoczynku; na rzecz ekologii i ochrony zwierząt; porządku i bezpieczeństwa publicznego; upowszechniania i ochrony wolności i praw człowieka oraz swobód obywatelskich, a także działań wspomagających rozwój demokracji; na udzielaniu nieodpłatnego poradnictwa obywatelskiego; pomocy ofiarom katastrof, klęsk żywiołowych itp.

3. Organizacje pozarządowe w okresie pandemii

Pandemia wywołana koronawirusem w takiej skali i zakresie zaskoczyła społeczeństwa i rządy wszystkich krajów. Wysoka śmiertelność, poważny przebieg choroby, szybkość rozprzestrzeniania się zarażeń, nie do końca rozpoznane powikłania oraz przede wszystkim brak w odpowiedniej skali oprzyrządowania medycznego (łóżka w szpitalach, respiratory), brak lekarstw i szczepionki, braki kadrowe i zmęczenie personelu lekarskiego jednoznacznie świadczą, że sektor medyczny nie był (i w dalszym ciągu nie jest) przygotowany do pomocy i skutecznego leczenia². Największym wrogiem w takiej sytuacji jest niewiedza na temat samego wirusa i jego aktywności oraz długookresowych następstw – powikłań. Aby skutecznie walczyć i bronić się przed samym zakażeniem, społeczeństwo musi wiedzieć jak najwięcej o zaistniałej sytuacji, jak postępować, jak zachowywać się w domu i miejscach publicznych, co jest ważne aby uchronić się przed zakażeniem. I tutaj niezmiernie ważną rolę do spełnienia mają organizacje pozarządowe. Rola ta polega na dotarciu do tych środowisk, które z natury rzeczy nie poszukują wiedzy i na co dzień nie interesują światem zewnętrznym lub czerpią o nim wiedzę jedynie z jednego źródła, nie zawsze będącego źródłem w pełni wiarygodnym oraz przekazaniu im prawdziwych informacji i zasad postępowania.

Jedną z podstawowych funkcji państwa jest zagwarantowanie obywatelom bezpieczeństwa wewnętrznego i zewnętrznego. Odnosząc się do tej funkcji w kontekście realnych działań, trzeba uznać, iż jej realizacja zachodzi przede wszystkim na poziomie lokalnym i regionalnym. Zatem to władze publiczne gminne, powiatowe oraz wojewódzkie (rządowe i samorządowe) działając zgodnie z zapisami obowiązującego prawa, tworzonego na poziomie rządu, są odpowiedzialne za poziom tego bezpieczeństwa. Ale w każdym społeczeństwie aktywność podmiotów publicznych na poziomie lokalnym i regionalnym jest niewystarczająca, aby odpowiedzieć na potrzeby wszystkich grup społecznych. Z tego punktu widzenia samoorganizacja gminnych czy powiatowych społeczności jest w pełni zasadna, bo tylko wówczas można budować zaufa-

² We wtorek 30 września 2020r. Ministerstwo Zdrowia podało, że w Polsce zdiagnozowano 1 552 nowe przypadki zakażeń koronawirusem. Od początku pandemii w kraju odnotowano 91 514 zakażeń i 2 513 zgonów z powodu COVID-19. Zajętych łóżek szpitalnych pozostaje w dalszym ciągu 2 481. Odnotowano też duży wzrost osób, które korzystają z respiratorów, na ten dzień liczba ta wynosi 152. Źródło: <https://wawalove.wp.pl/koronawirus-najnowszy-raport-ogromny-wzrost-zakazen-mazowsze-na-podium-6559567135157120a> (data dostępu: 30. 09. 2020r.)

nie, pozytywne relacje, współpracę między różnymi grupami mieszkańców. Jest to szczególnie ważne w sytuacjach kryzysowych, gdy zagrożone jest zdrowie i egzystencja wielu osób.

Organizacje pozarządowe ze swej konstrukcji organizacyjnej nie posiadają własnych środków finansowych. Działają w oparciu o zewnętrzne źródła dochodów, bazują na wolontariacie, pozyskują środki od fundatorów, z grantów, itp. Współpracują z władzami gminy wpisując się w realizację zadań o charakterze publicznym przypisanym gminie. Często są to zadania o charakterze pomocy społecznej. Dlatego też zakres aktywności organizacji pozarządowych jest uzależniony także w dużym stopniu od współpracy z podmiotami publicznymi funkcjonującymi na poziomie lokalnym/regionalnym. W sytuacjach wyjątkowych organizacje te bez dodatkowego wsparcia zewnętrznego nie są w stanie funkcjonować tak jak w czasach stabilnych. Oczekiwania w stosunku do nich mogą się zwiększać, a ich możliwości dynamizowania aktywności mogą nie nadążać za potrzebami beneficjentów ich usług.

4. Aktywność organizacji pozarządowych w początkowym okresie pandemii w Polsce

W pierwszych miesiącach pandemii COVID-19 w Polsce organizacje pozarządowe podjęły aktywność przede wszystkim z zakresu pomocy sektorowi medycznemu, albowiem okazało się, że jest on w praktyce nie przygotowany na objęcie leczeniem tak dużej liczby zakażonych osób.

Tabela 1. Potencjalne obszary działania organizacji pozarządowych w celu zapobiegania negatywnym skutkom pandemii COVID-19 podejmowane w I okresie pandemii w Polsce

Obszar	Aktywność
Pomoc w dostarczaniu sprzętu medycznego	Szycie maseczek dla ludności oraz przyłbic ochronnych
	Szycie maseczek i ubrań ochronnych dla służb medycznych
	Organizowanie zbiórek pieniężnych na sprzęt medyczny
Pomoc prawna	Pomoc prawna dla ludności
	Pomoc prawna dla przedsiębiorców
Pomoc psychologiczna	Pomoc psychologiczna dla osób dorosłych
	Pomoc psychologiczna dla dzieci i młodzieży
Aktywność informacyjna	Upowszechnianie informacji o zagrożeniach
	Upowszechnianie informacji o sposobach uniknięcia zarażenia
	Promowanie właściwych zachowań
Pomoc ludności potrzebującej	Pomoc osobom niepełnosprawnym, starszym i przewlekle chorym
	Pomoc w zakupach osobom przebywającym na kwarantannie
	Pomoc osobom przebywającym na kwarantannie w opiece nad zwierzętami
	Pomoc osobom bezdomnym

Źródło: opracowanie własne.

Z raportu Stowarzyszenia Klon/Jawor „2020 Organizacje pozarządowe wobec pandemii” (Klon/Jawor, 2020) jednoznacznie wynika, że organizacje pozarządowe w okresie pandemii zmieniły swoje codzienne funkcjonowanie. We wstępie raportu Autorki wskazują, że „organi-

zacje pozarządowe jako inicjatywy społeczne, oddolne, zazwyczaj z bardzo niewielkimi budżetami, działającymi w dużej mierze w oparciu o wolontariat i społeczne zaangażowanie, są bardzo wrażliwe na zmiany w otoczeniu” (Klon/Jawor, 2020, s. 4). Wyniki badań zaprezentowane w Raporcie sprowadzają się do następujących kwestii:

- w Polsce aktywnie działa około 100 tys. organizacji pozarządowych – co czwarta na wsi, a połowa wszystkich stowarzyszeń i fundacji to organizacje sportowe i kulturalne. Organizacje wiejskie oraz z branży sportu i kultury w pierwszej kolejności doświadczyły skutków pandemii, a większa ich część musiała zawiesić swoje działania,
- główne potrzeby organizacji to: wsparcie finansowe, elastyczność grantodawców i wiarygodne informacje od rządu i samorządów,
- 2-krotnie częściej wszystkie działania zawieszają organizacje ze wsi niż z dużych miast,
- 70% organizacji podejmujących nowe działania współpracuje przy ich organizowaniu z innymi podmiotami, głównie innymi organizacjami pozarządowymi,
- 39% organizacji prowadzi większość dotychczasowych działań,
- 49% organizacji zna obecne problemy swoich odbiorców bezpośrednio od ich przedstawicieli – są to głównie lęk przed izolacją i niepewnością oraz trudności finansowe,
- 60% organizacji deklaruje trudność w terminowym wywiązaniu się ze zobowiązań formalnych,
- 49% organizacji podjęło lub planuje podjąć nowe działania w reakcji na pandemię – są to najczęściej działania informacyjne, edukacyjne i kampanie społeczne,
- 20% organizacji nie widzi możliwości działania w trybie zdalnym, online,
- 33% organizacji zawiesiło wszystkie dotychczasowe działania,
- 69% organizacji dostrzega problem w dotrzymaniu harmonogramów projektów,
- 80% organizacji planuje w swoich działaniach wykorzystywać nowe technologie,
- 76% organizacji obawia się utracenia ciągłości usług świadczonych beneficjentom.

Z przedstawionych informacji jednoznacznie wynika, że same organizacje pozarządowe przeżywają kryzys swojej aktywności wywołany pandemią, a to z kolei oznacza, iż zakres i skala pomocy wielu potrzebującym grupom społecznym jest już w praktyce zdecydowanie mniejsza.

Aktywność organizacji pozarządowych w dobie pandemii jest jak najbardziej pożądana. Skutki zaistniałej sytuacji w sferze społecznej to problemy zdrowotne, groza zarażenia, opieka nad chorymi, leczenie, rozerwanie więzi międzyludzkich, funkcjonowanie służby zdrowia, itd., ale nie są to jedyne następstwa pandemii. Członkowie społeczeństwa już teraz wykazują problemy wynikające z osamotnienia, izolacji, problemów finansowych będących następstwem straty pracy, trudności związanych z edukacją on-line, braku niezbędnego sprzętu IT, dostępu do Internetu, braku aktywności fizycznej, obawy o przyszłość, ograniczonego dostępu do dóbr kultury, konfliktów domowych, przemocy w domu, patologicznych zachowań, ograniczonego dostępu do lekarzy wielu specjalności, itp. Zapewne działania organizacji pozarządowych mogą w pewnym stopniu wspomóc grupy ludzi potrzebujących pomocy, ale warunkiem gwarantującym sukces w tym względzie jest współpraca różnych środowisk, grup formalnych i nieformalnych, a w tym lokalnych i regionalnych władz publicznych.

5. Zakończenie

Koncepcja kapitału społecznego w Polsce jest niedoceniana i niezrozumiała. Kapitał społeczny wyraża stopień integracji i odpowiedzialności społecznej w odniesieniu do całego

społeczeństwa oraz jego podmiotów i grup. Opiera się na wartościach i postawach, takich jak zaufanie, współpraca, bezpieczeństwo, zasady etyki i kompromisu. Te wartości i postawy wpływają na sprawność funkcjonowania państwa jako całości. Z kolei od tej sprawności zależy sposób radzenia sobie z kryzysami. Badania prowadzone zarówno przez międzynarodowe, jak i krajowe organizacje pozarządowe wskazują na niski poziom kapitału społecznego w Polsce. W czasie obecnej pandemii COVID-19 wydać by się mogło, że kapitał ten powinien ujawniać się w zaistniałej sytuacji kryzysowej. Tak jednak nie jest. Istotne zatem jest poznanie charakteru, kierunków oraz siły wypracowanych relacji społecznych oraz instytucjonalnych.

Dotychczasowe podejście do kapitału społecznego nie uwzględniało także zmian w jego poziomie i trwałości w okresie sytuacji kryzysowych. Jego ocena w okresie pandemii COVID-19 ma kluczowe znaczenie dla zrozumienia wpływu kapitału społecznego na przebieg procesów społeczno-gospodarczych w kraju.

Poziom kapitału społecznego po okresie pandemii albo wzrośnie albo spadnie. Za wzrost albo spadek zawsze będą odpowiadały przede wszystkim władze rządowe, w dalszej kolejności samorządowe. Oceniając sytuację w Polsce po kilku miesiącach funkcjonowania społeczeństwa w warunkach realnego niebezpieczeństwa zachorowania, utraty zdrowia albo życia, utraty bliskich, a także wystąpienia wielu innych niekorzystnych następstw nieustającej pandemii, można z dużym prawdopodobieństwem uznać, iż poziom kapitału społecznego spadnie. Odpowiedzialność za ten spadek ponosi rząd, który podejmując szereg decyzji nie docenił kapitału społecznego i jego możliwości w ograniczaniu skutków pandemii.

Literatura

- Bogacz-Wojtanowska, A. (2013). *Zdolności organizacyjne a współdziałanie organizacji pozarządowych*. Kraków: Instytut Spraw Publicznych Uniwersytetu Jagiellońskiego w Krakowie.
- Budd, J., Miller, B.S., Manning E.M., Lampos, V., Zhuang, M., Edelstein, M., Rees, G., Emery, V.C., Stevens, M.M., Keegan, N., Short, M.J., Pillay, D., Manley, E., Cox, I.J., Heymann D., Johnson A.M., McKendry, R.A. (2020). Digital technologies in the public-health response to COVID-19. *Nature Medicine*, 26, 1183–1192. <https://doi.org/10.1038/s41591-020-1011-4>
- Chodkiewicz, J., Talarowska, M., Miniszewska, J., Nawrocka, N., Bilinski, P. (2020). Alcohol Consumption Reported during the COVID-19 Pandemic: The Initial Stage. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 17, 4677. <https://doi.org/10.3390/ijerph17134677>
- Fazlagić, J. (2018). Kapitał społeczny, W: (red.) I. Wieczorek, J. Szymanek, *Słownik pojęć w administracji publicznej*. Łódź: Narodowy Instytut Samorządu Terytorialnego.
- Fukuyama, A. (1997). *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, PWN, Warszawa.
- Gov.pl, <https://www.gov.pl/web/oecd/skutki-covid-19-dla-polskiej-gospodarki> (data dostępu: wrzesień 2020 r.).
- Handy, Ch.B. (1992). Types of Voluntary Organizations, [w:] Batsleer J., Conforth C., Paton R. (red.) *Issues in Voluntary and Non-profit Management*, Addison-Wesley Publishing Company.
- KE, https://ec.europa.eu/info/live-work-travel-eu/health/coronavirus-response/jobs-and-economy-during-coronavirus-pandemic_pl (data dostępu: wrzesień 2020 r.).
- Kummitha, R.K.R. (2020). Smart technologies for fighting pandemics: The techno- and human- driven approaches in controlling the virus transmission. *Government Information Quarterly*, 37(3), 101481, 1-11. <https://doi.org/10.1016/j.giq.2020.101481>
- Mikołajczyk, D. (2019). *Sprawność terytorialnego systemu zarządzania kryzysowego*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Olejniczak, P. (2015). Kapitał pomostowy mieszkańców Nadodrza we Wrocławiu, W: (red.) A. Wolaniuk, *Współczesne czynniki i bariery rozwoju miast*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Portal Komunalny, <https://portalkomunalny.pl/koronawirus-ma-pozytywny-wplyw-na-srodowisko-oceniaja-naukowcy-401482/> (data dostępu: wrzesień 2020 r.).
- Putnam, R.D. (1995). *Demokracja w działaniu. Tradycje obywatelskie we współczesnych Włoszech*. Kraków: Wydawnictwo Znak.

- Radziewicz-Winnicki, I. (2009). Ideologia a partycypacja społeczna. Rola i znaczenie kapitału społecznego, W: (red.) K. Marzec-Holka przy współpracy H. Guzy-Steinke. *Kapitał a nierówności kumulacja i redystrybucja*. Bydgoszcz: Wydawnictwo Uniwersytetu Kazimierza Wielkiego.
- Raport z badań Stowarzyszenia Klon/Jawor „2020 Organizacje pozarządowe wobec pandemii” opracowany przez B. Charycką i M. Gumkowską, Warszawa, maj 2020, <https://api.ngo.pl/media/get/135421>, (data dostępu 30.09.2020r.)
- Sierocińska, K. (2011). Kapitał społeczny, definiowanie, pomiar i typy, *Studia Ekonomiczne*, 1 (LXVIII), 69–86.
- UDPP, Ustawa z dnia 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie, Dz. U. z 2019 r. poz. 688, 150 i 2020 oraz 2020, poz. 284.
- USG, Ustawa z dnia 8 marca 1990r. o samorządzie gminnym, Dz. U. 2020, poz. 713.
- Walukiewicz, S. (2010) Kapitał ludzki, Instytut Badań Systemowych PAN, Warszawa.
- Wilkin, J. (2016). *Instytucjonalne i kulturowe podstawy gospodarowania. Humanistyczna perspektywa ekonomii*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Witczak-Roszkowska D. (2016). Kapitał ludzki i kapitał społeczny w rozwoju i wzroście gospodarczym. W: (red.) J. Kot, *Współczesne aspekty współczesnej gospodarki*. Kielce: Wydawnictwo Politechniki Śląskiej.
- Zamorska, K. (2012). Dostęp do praw społecznych a kapitał ludzki i społeczny, W: (red.) D. Moroń. *Kapitał ludzki i społeczny. Kreowanie i zarządzanie*. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego.

Social capital and NGOs toward negative effects of COVID-19 pandemic

Summary: The COVID-19 pandemic is a global threat to the survival of the human species, which can be described as a violation of the relative balance in the functioning of the societies and economies of all countries of the world. Its negative effects will be felt for many years and may lead to permanent changes in the functioning of economy and society. The aim of this chapter is to discuss social capital in the context of its role and importance in overcoming crisis situations. Moreover, the discussion focuses on the importance of non-governmental organizations in building this capital. An important thread is also the identification of activities of non-governmental organizations that could help in fighting the threats in the first months of the pandemic. The analysis of these activities leads to the conclusion that in Poland insufficient cooperation between public authorities and NGOs does not contribute to the growth of social capital. Therefore, there is a need to determine its level and assess the quality of its functioning.

Keywords: pandemic, NGOs, cooperation, social capital

JEL codes: L30, L31, L38

Informacje o autorkach

Danuta Stawasz, prof. dr hab.

ORCID: 0000-0003-4643-9409

Katedra Zarządzania Miastem i Regionem

Wydział Zarządzania

Uniwersytet Łódzki

ul. Matejki 22/26, 90-237 Łódź

e-mail: danuta.stawasz@uni.lodz.pl

* Autor korespondencyjny / Corresponding author

Dorota Sikora-Fernandez*, dr

ORCID: 0000-0002-4425-0437

Katedra Zarządzania Miastem i Regionem

Wydział Zarządzania

Uniwersytet Łódzki

ul. Matejki 22/26, 90-237 Łódź

e-mail: dorota.sikora@uni.lodz.pl

Prawa autorskie i licencja / Copyright and License



Publikacja na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa –
Użycie niekomercyjne – Bez utworów zależnych 4.0 Międzynarodowe (CC BY-ND 4.0)
<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/deed/pl>

This work is published under the terms of the Creative Commons
Attribution – NoDerivatives International (CC BY-ND 4.0) License
<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0>

Wydane przez Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie.

Małopolska Szkoła Administracji Publicznej

Published by Cracow University of Economics – Krakow, Poland.

Małopolska School of Public Administration of the Cracow University of Economics

Sugerowane cytowanie:

Jonek-Kowalska, I. (2020). Finansowanie podmiotów ekonomii społecznej a rozwój przedsiębiorczości społecznej w Polsce. Wnioski sprzed kryzysu wywołanego przez COVID-19 i refleksje pokryzysowe. W: M. Ćwiklicki, K. Sienkiewicz-Małyjurek, (red.). *Ekonomia Społeczna. Przedsiębiorczość społeczna w czasie kryzysu* (s. 78–91). Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie. <https://doi.org/10.15678/ES.2020.2.07>

Finansowanie podmiotów ekonomii społecznej a rozwój przedsiębiorczości społecznej w Polsce. Wnioski sprzed kryzysu wywołanego przez COVID-19 i refleksje pokryzysowe

Izabela Jonek-Kowalska

Streszczenie: Rozwój przedsiębiorczości społecznej wiąże się z wieloma barierami o zróżnicowanym charakterze. Jedną z najpoważniejszych jest brak środków finansowych, co staje się szczególnie odczuwalne i dokuczliwe w okresie kryzysu gospodarczego. Mając na uwadze powyższe okoliczności, głównym celem prowadzonych rozważań i badań jest analiza źródeł finansowania podmiotów ekonomii społecznej w Polsce z perspektywy historycznej i progностycznej (w kontekście kryzysu gospodarczego wywołanego pandemią COVID-19) oraz ocena możliwości rozwojowych tych podmiotów w fazie pokryzysowej. Do zrealizowania tak postawionego celu w artykule wykorzystano analizę statystyczną danych na temat źródeł finansowania podmiotów ekonomii społecznej w Polsce. Z przeprowadzonych analiz wynika, że w ujęciu historycznym przedsiębiorczość społeczna w Polsce rozwijała się systematycznie, aczkolwiek wolno. Świadczy o tym rosnąca liczba podmiotów działających w sferze ekonomii społecznej, w tym przede wszystkim stowarzyszeń i fundacji. Rozwój ten jest jednak aktualnie zagrożony z uwagi na zmniejszenie dochodów w sferze publicznej stanowiących główne źródło utrzymania badanych organizacji. Problemem w najbliższej przyszłości może być także pozyskiwanie składek członkowskich będących uzupełniającym źródłem finansowania przedsiębiorczości społecznej.

Słowa kluczowe: przedsiębiorczość społeczna; ekonomia społeczna; finansowanie przedsiębiorczości społecznej
Kody JEL: H00, A32, A13

1. Wstęp

Rozwój przedsiębiorczości społecznej jest uzależniony od wielu bardzo różnorodnych determinant i jest analizowany w literaturze przedmiotu z wielu różnych perspektyw. W obszarze nauk o zarządzaniu za jedną z kluczowych stymulant przedsiębiorczości społecznej uważa się postawy zarządzających, hierarchię wyznawanych przez nich wartości oraz kreatywność i innowacyjność (Romanowska, 2016; Bartkowski, 2014). Wykorzystanie wymienionych czynników musi być ukierunkowane na działania o charakterze *non-profit*, które przynosi przede wszystkim korzyść społeczną (Defourny i Nyssens, 2010; Kerlin 2006). Z punktu widzenia *homo oeconomicus* oraz komercjalizacji współczesnego świata jest to bardzo trudnym i mało popularnym wyzwaniem.

Poza zarządzającymi, którzy inicjują działalność podmiotów ekonomii społecznej (Hausner i in., 2008; Leś, 2005), w rozwoju przedsiębiorczości społecznej dużą rolę odgrywają indywidualne determinanty etyczne i moralne oraz czynniki kulturowe wpływające na wolę i poziom zaangażowania w samopomoc społeczną. W tym kontekście nie mniej istotne jest także zapotrzebowanie na tego typu działalność oraz jej postrzeganie w otoczeniu społeczno-gospodarczym, co w dużej mierze uzależnione jest od poziomu rozwoju gospodarczego i cywilizacyjnego danego regionu (Goyal, 2020).

Przechodząc do uszczegółowienia prezentowanej problematyki należy podkreślić, że w literaturze przedmiotu ekonomia społeczna jest definiowana w sposób różnorodny i wielowymiarowy (Łojko, 2017). Często też jest utożsamiana z przedsiębiorczością społeczną, co sprawia, że pojęcia te są używane zamiennie. W niniejszym artykule przyjęto, zgodnie z propozycją J. Hausnera, że ekonomia społeczna jest sektorem obejmującym podmioty działające w trójkącie państwo-rynek-społeczeństwo obywatelskie, a jej funkcje są komplementarne w stosunku do rynku i państwa (Płonka, 2015; Hausner, 2008). Dodatkowo założono także, że przedsiębiorczość społeczna jest ściśle powiązana z powstaniem i rozwojem tego sektora, ale ma wymiar czynnościowy i aktywizujący do:

- poszukiwania alternatywnych metod finansowania inicjatyw *non-profit* lub programów generujących wartość społeczną,
- podejmowania praktyk z zakresu biznesu zaangażowanego społecznie,
- łagodzenia problemów społecznych i katalizowania zmian społecznych (Pacut, 2010).

W sektorze ekonomii społecznej wyżej wymienione działania podejmują skonkretyzowane podmioty o bardzo zróżnicowanych formach organizacyjno-prawnych uzależnionych w dużej mierze od przyjętych na danym obszarze przepisów regulujących ich tworzenie i funkcjonowanie. Z tej też przyczyny można jedynie wskazywać wspólne cechy wyróżniające podmioty ekonomii społecznej, do których zalicza się przede wszystkim: przynoszenie korzyści społecznych, demokratyczny styl zarządzania, włączenie odbiorców w działalność i zaangażowanie władz publicznych (Mair i Martí, 2006). W praktyce, w procesie systematyzacji i charakterystyce działalności podmiotów ekonomii społecznej można wykorzystać podejście instytucjonalno-prawne, które proponuje dostępne ustawodawstwo lub/i statystyka publiczna¹ (Rechulicz, 2006; Płonka, 2010).

Znaczna część analiz i spostrzeżeń dotyczących samej działalności podmiotów ekonomii społecznej koncentruje się na indywidualnych i zbiorowych korzyściach wynikających z podejmowanych przez nie działań. Ekspozuje się w nich innowacyjny (Kaufman i in., 2007, 2015; Tarkowski, 2020), a zarazem charytatywny, ludzki i szlachetny wymiar tej aktywności, abstrahując niejako od konieczności zapewnienia jej odpowiednich źródeł finansowania. Tymczasem przedsiębiorcy społeczni nie są nastawieni na osiąganie zysków ekonomicznych, co pozbawia ich kluczowego czynnika rozwoju typowego dla przedsiębiorstw działających w sferze komercyjnej. Dlatego też w niniejszym rozdziale podejmuje się kwestie finansowania podmiotów ekonomii społecznej w Polsce w perspektywie *ex post*, bazującej na historycznych danych statystycznych oraz w perspektywie *ex ante*, w kontekście ogólnosiwiatowego kryzysu gospodarczego wywołanego pandemią wirusa COVID-19.

Badania tego typu są stosunkowo rzadko podejmowane w literaturze przedmiotu, a kwestia finansowania przedsiębiorczości społecznej opisywana jest najczęściej w kontekście barier

¹ Takie podejście do kategoryzacji podmiotów ekonomii społecznej zastosowano w niniejszym artykule, wykorzystując do opisu ich działalności wykazy statystyczne dla tego sektora publikowane przez Główny Urząd Statystyczny.

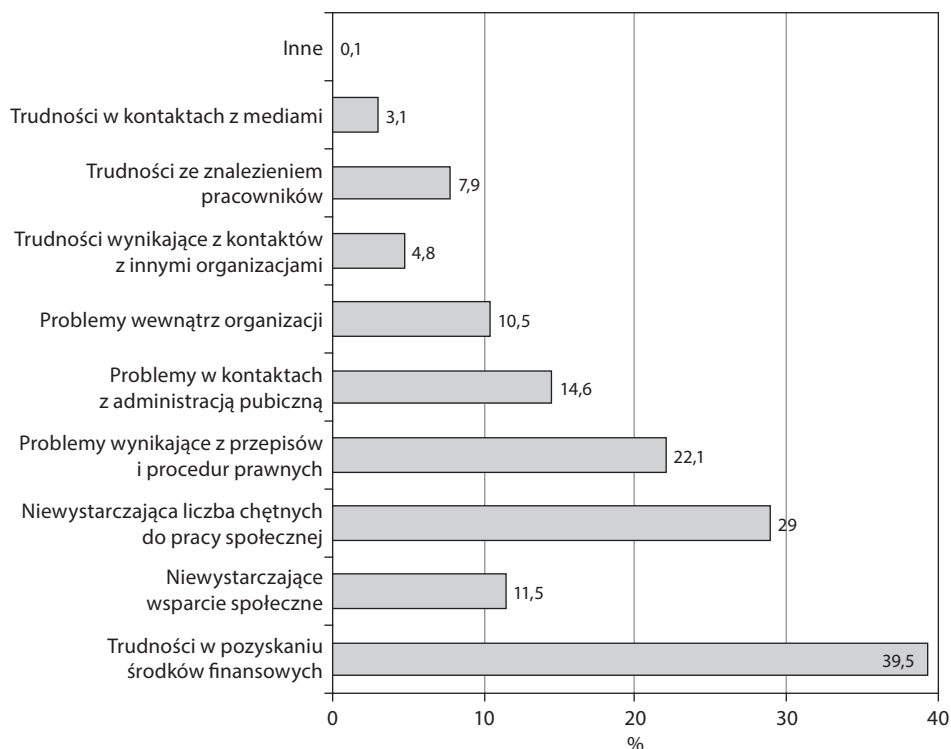
jej rozwoju. Warto jednak zauważyć, że z badań tych wynika, że kwestie finansowe wywierają istotny wpływ na powstawanie i rozwój podmiotów ekonomii społecznej. Gramescu (2016) badając *Building a European Network of Incubators for Social Innovation* (BENISI) odkrył, że duża część innowacyjnych inkubatorów przedsiębiorczości społecznej szybko znika z rynku, gdy tylko zgromadzi wystarczająco dużo wiedzy i pomysłów przenosząc się do sektora komercyjnego. Z jego badań wynika także, że przedsiębiorczość społeczna zdecydowanie lepiej rozwija się w krajach o wysokim poziomie dochodu narodowego takich jak: Dania, Norwegia, Szwecja czy Szwajcaria, niż w krajach postkomunistycznych, znajdujących się w gorszej sytuacji ekonomicznej, takich jak: Polska, Rumunia, Serbia, Chorwacja, Estonia czy Słowenia. W rozwoju przedsiębiorczości społecznej lepiej sprawdza się także wykorzystanie partnerstwa publiczno-prywatnego, dodatkowo zasilającego finansowo podmioty ekonomii społecznej, niż samodzielne, wyłącznie społeczne, funkcjonowanie i finansowanie tych organizacji (Gabriel, 2014; Weber i in., 2012). Hybrydowe źródła finansowania, w których łączy się środki publiczne i prywatne są ważną determinantą rozwoju podmiotów ekonomii społecznej, ponieważ w wielu przypadkach społeczne fundusze nie są w stanie zapewnić zrównoważonego i intensywnego rozwoju społecznej innowacyjności i przedsiębiorczości (Vanderhoven i in., 2020).

Istotność finansowania w rozwoju ekonomii społecznej wynika także z badań przeprowadzanych w Polsce. W ankiecie przeprowadzonej w 2018 roku przez Ministerstwo Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej, aż 86% przebadanych przedsiębiorstw społecznych wskazało, że w ciągu najbliższych 12 miesięcy będzie potrzebowało dodatkowych środków finansowych na prowadzenie działalności bieżącej i rozwojowej. Podmioty te mają jednak bardzo ograniczone możliwości dywersyfikacji zewnętrznych źródeł finansowania i najczęściej pozyskują je w formie dotacji z: Europejskiego Funduszu Społecznego, Funduszu Pracy czy PFRON lub pożyczki z Krajowego Funduszu Przedsiębiorczości Społecznej (*Ekonomia społeczna w Polsce w nowej perspektywie finansowej 2020+. Wnioski i rekomendowane rozwiązania*).

Wnioski wynikające z bardziej szczegółowej analizy źródeł finansowania społecznej sfery gospodarczej dostarczają podstaw do wnikliwszej oceny jej możliwości rozwojowych, w tym także tych dotyczących funkcjonowania w fazach kryzysowej i pokryzysowej (Zioło, 2013; Sienkiewicz-Małyjurek, 2015). Są one istotne także z praktycznego punktu widzenia, ponieważ z badań Głównego Urzędu Statystycznego wynika, że trudności w pozyskiwaniu środków finansowych są jedną z najpoważniejszych barier rozwojowych dla podmiotów ekonomii społecznej w Polsce (rys. 1). Poważne utrudnienie stanowi również niewystarczająca liczba chętnych do pracy, co eksponuje podażowe determinanty przedsiębiorczości społecznej. Dodatkowo, respondenci badań GUS stwierdzają też, że ich działalność komplikują problemy wynikające z przepisów i procedur prawnych.

Tymczasem współczesna ekonomia społeczna stawia przed przedsiębiorstwami społecznymi coraz to nowe wyzwania i oczekiwania związane między innymi z nieefektywnym funkcjonowaniem rynku pracy, postępującą globalizacją czy niewydolnością państwa w sprawach społecznych. Wyzwaniom tym trudno sprostać bez odpowiedniego zaplecza finansowego, dlatego też w literaturze i praktyce postuluje się podejmowanie działań na rzecz zwiększania możliwości zaspokajania potrzeb kapitałowych przedsiębiorstw społecznych, co pozwoli na ich rozwój i umożliwi poprawę innowacyjności i konkurencyjności (Mikołajczak, 2017).

Warto także dodać, że trudności przedsiębiorstw społecznych w pozyskiwaniu środków finansowych wynikają częściowo także z ich wizerunku. Z badań przeprowadzonych przez R. Batko i E. Bogacz-Wojtanowską (2015) wynika, że sfera działalności *non-profit* w Polsce postrzegana jest jako „słaba”, nieradząca sobie w tradycyjnych wolnorynkowych warunkach i oferująca pro-



Rysunek 1. Najpoważniejsze bariery w funkcjonowaniu podmiotów ekonomii społecznej w Polsce w 2018 r. [w %]

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Głównego Urzędu Statystycznego.

dukty i usługi gorszej jakości niż przedsiębiorstwa działające na zasadach komercyjnych. Takie skojarzenia mogą w praktyce stanowić poważne utrudnienie w pozyskiwaniu kapitałodawców.

W przytoczonych rozważaniach i badaniach kwestie finansowe są opisywane głównie w kontekście badań ankietowych czy też analiz teoretycznych i często odnoszą się do wybranych wątków i zagadnień ekonomiczno-finansowych. Dlatego też w niniejszym artykule zdecydowano się przeprowadzić bardziej szczegółową i holistyczną analizę źródeł finansowania podmiotów ekonomii społecznej w Polsce. Jej wyniki stały się podstawą do zidentyfikowania dotychczasowych tendencji w zakresie finansowania przedsiębiorczości społecznej i sformułowania przewidywań odnośnie możliwości pozyskiwania przez nią źródeł finansowych w przyszłości.

2. Metodyka badawcza

Głównym celem prowadzonych rozważań i badań jest analiza źródeł finansowania podmiotów ekonomii społecznej w Polsce z perspektywy historycznej i prognostycznej (w kontekście kryzysu gospodarczego wywołanego pandemią Covid-19) oraz ocena możliwości rozwojowych tych podmiotów w fazie pokryzysowej. W ramach doprecyzowania tak określonego zakresu badań poszukuje się odpowiedzi na następujące problemy badawcze:

- Jak zmieniała się w czasie liczba i struktura podmiotów ekonomii społecznej w Polsce w latach 2018–2020?
- Jakie źródła finansowania były wykorzystywane przez podmioty ekonomii społecznej w Polsce?
- Jak zidentyfikowane źródła finansowania będą się zmieniać w okresie kryzysowym i pokryzysowym i jak może to wpływać na rozwój przedsiębiorczości społecznej w Polsce?

By tak postawiony cel zrealizować, w pierwszej części badań odniesiono się do liczby i struktury podmiotów ekonomii społecznej w Polsce w latach 2012–2018. Następnie analizie poddano źródła ich finansowania. Na podstawie otrzymanych wniosków diagnostyczno-analitycznych sformułowano spostrzeżenia dotyczące uwarunkowań rozwojowych tych podmiotów w okresie kryzysowym i pokryzysowym. W badaniach posłużono się wskaźnikami struktury i dynamiki zjawisk i wykorzystano dane Głównego Urzędu Statystycznego na temat funkcjonowania organizacji non-profit w Polsce. Były to raporty pt. „Sektor non-profit” oraz sprawozdania nt. „Działalność stowarzyszeń i podobnych organizacji społecznych, fundacji, społecznych podmiotów wyznaniowych oraz samorządu gospodarczego i zawodowego opublikowane w latach 2016-2019”. W celu zapewnienia porównywalności czasowej i podmiotowej w badaniach uwzględniono podmioty wykazywane w ramach wymienionych raportów i sprawozdań, co niewątpliwie ograniczyło zakres prowadzonej analizy, ale pozwoliło zachować jednoznaczność i przejrzystość prowadzonych badań statystycznych.

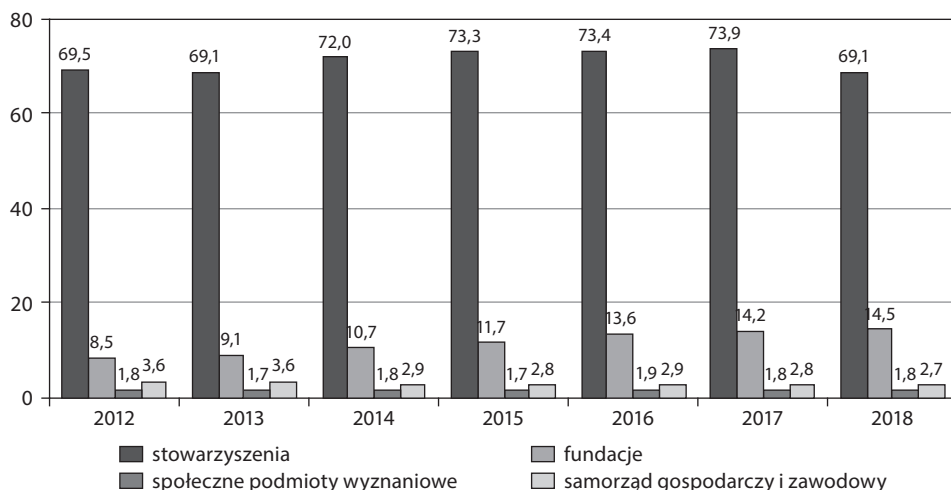
3. Rozwój przedsiębiorczości społecznej w Polsce w latach 2012–2018

Jak już wspomniano, w pierwszym etapie badań analizie poddano liczbę i strukturę podmiotów ekonomii społecznej w Polsce w latach 2012–2018. W grupie tych podmiotów wyróżniono następujące formy organizacyjnoprawne (Herbst, 2008; Pacut, 2010):

- stowarzyszenia, w tym stowarzyszenia sportowe, ochotnicze straże pożarne i koła łowieckie,
- fundacje,
- społeczne podmioty wyznaniowe,
- samorząd społeczny i gospodarczy.

Zmiany w liczbie wyżej wymienionych podmiotów przedstawiono na rysunku 2, a ich strukturę w tabeli 1. Zgodnie z danym zaprezentowanymi na rysunku 2, najpopularniejszą formą prowadzenia działalności w sektorze ekonomii społecznej w Polsce były i są stowarzyszenia. Ich liczba w analizowanym okresie wahała się od 69 do prawie 74 tysięcy. Popularność tej formy organizacyjnej wynika z względnej prostoty prowadzenia działalności, samorządności członków reprezentujących stowarzyszenie oraz możliwości pozyskiwania środków w formie składek członkowskich, co znacznie ułatwia prowadzenie działalności statutowej. Nie bez znaczenia jest w tym przypadku także dowolność celów powoływania stowarzyszeń. Obowiązujące aktualnie przepisy prawa (*Prawo o stowarzyszeniach*) pozwalają stowarzyszeniom dobrowolnie i samodzielnie kształtować zakres prowadzonej działalności oraz jej kierunki.

Fundacje, zdecydowanie mniej licznie reprezentowane w badanej grupie (8,5-14,5 tys.), nie zrzeszają członków, nie mają więc możliwości pozyskiwania składek członkowskich i wykorzystywania ich jako źródeł finansowania. Ich cel jest także wyraźnie sprecyzowany prawnie (Ustawa o fundacjach). Powinien być społecznie lub gospodarczo użyteczny, zgodny z podstawowymi interesami Rzeczypospolitej Polskiej w szczególności takim jak: ochrona zdrowia, rozwój gospodarki i nauki, oświata i wychowanie, kultura i sztuka, opieka i pomoc społeczna, ochrona środowiska oraz opieka nad zabytkami. Powyższe okoliczności komplikują fakt pro-



Rysunek 2. Liczba podmiotów ekonomii społecznej w Polsce w latach 2012–2018 [w tys.]

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Głównego Urzędu Statystycznego.

Tabela 1. Struktura podmiotów ekonomii społecznej w Polsce w latach 2012–2018

Forma organizacyjna	Lata					
	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Stowarzyszenia	83,33%	82,75%	82,38%	81,90%	79,96%	79,72%
Fundacje	10,19%	10,90%	12,24%	13,07%	14,81%	15,32%
Społeczne podmioty wyznaniowe	2,16%	2,04%	2,06%	1,90%	2,07%	1,94%
Samorząd gospodarczy i zawodowy	4,32%	4,31%	3,32%	3,13%	3,16%	3,02%
Razem	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Głównego Urzędu Statystycznego.

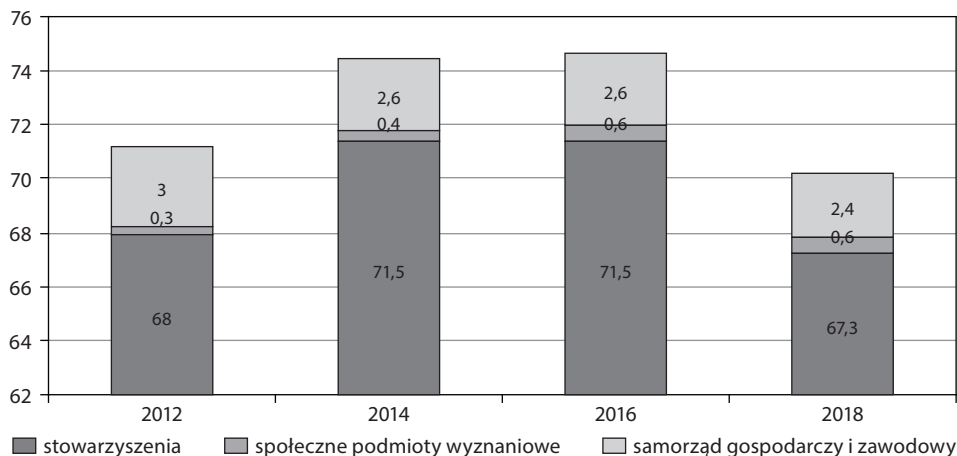
wadzenia fundacji i przyczyniają się do mniejszego zainteresowania tą formą wśród przedsiębiorców społecznych.

Społeczne związki wyznaniowe oraz samorząd gospodarczy i zawodowy stanowią najmniej liczne grono podmiotów działających w sferze ekonomii społecznej. Ich cele i zakres działalności są bardzo wąskie, bezpośrednio związane z danym wyznaniem, działalnością gospodarczą lub zawodem. Ich tożsamość jest zatem wyraźnie zdefiniowana i ograniczona, co w sposób naturalny wpływa na ich mniejsze znaczenie w sektorze ekonomii społecznej.

Warto w tym miejscu odnieść się również do głównych obszarów działalności statutowej czy regulaminowej podmiotów ekonomii społecznej w Polsce. Do najpopularniejszych z nich należą:

- sport, rekreacja, hobby,
- ratownictwo,
- pomoc humanitarna i społeczna,
- kultura i sztuka,
- edukacja i wychowanie, badania naukowe,
- ochrona zdrowia.

Zgodnie z powyższym, w Polsce przedsiębiorczość społeczna pojawia się w sferze dóbr uważanych za społeczne lub publiczne, służących zaspokajaniu potrzeb zbiorowych i często niewystarczająco dotowanych w ramach finansów publicznych czy lokalnych.



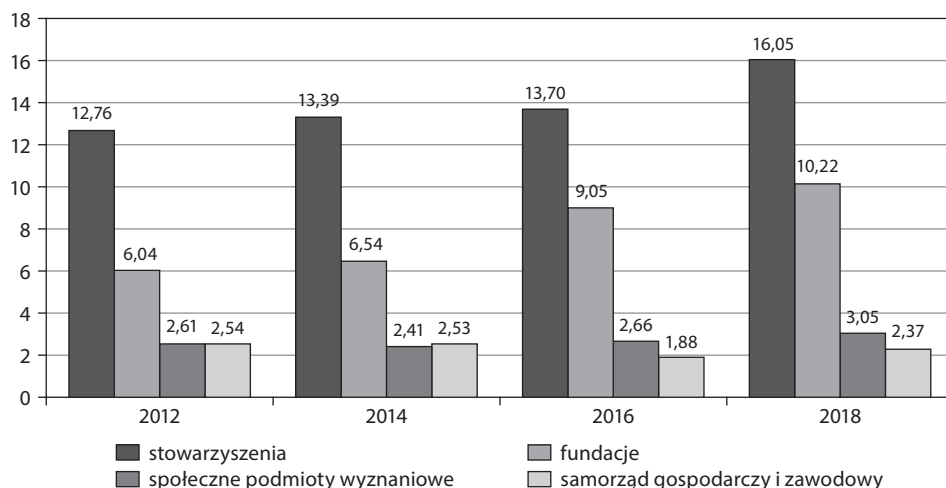
Rysunek 3. Liczba członków w poszczególnych formach organizacyjnych ekonomii społecznej w Polsce w latach 2012–2018 [w mln zł]

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Głównego Urzędu Statystycznego.

Odnosząc się do zmian liczby badanych podmiotów w analizowanym okresie, można było zauważyć systematyczny i dość znaczny wzrost liczby fundacji. Do 2017 wzrastała także liczba stowarzyszeń. Taka tendencja rozwojowa świadczy o wzroście zainteresowania działalnością społeczną, a tym samym rozwoju przedsiębiorczości społecznej w Polsce w ujęciu historycznym. Najprawdopodobniej przyczynił się do niej wzrost świadomości problemów społecznych oraz poprawiający się status życia polskiego społeczeństwa. Zaspokojenie najpilniejszych potrzeb bytowych i osiągnięcie satysfakcjonującego poziomu dobrobytu z reguły sprzyja bowiem poszukiwaniu nowych wyzwań i niematerialnych sposobów samorealizacji. Potwierdzają to również dane dotyczące liczby członków stowarzyszeń i społecznych podmiotów wyznaniowych (rys. 3), ale tylko do 2016 roku. W kolejnych dwóch latach zmniejszyła się zarówno liczba stowarzyszeń, jak i ich członków, co z kolei może dowodzić pewnego nasycenia działalności w sektorze ekonomii społecznej i zniechęcenia dotychczasowych współtwórców tych form działalności do dalszego działania na rzecz problemów społecznych, tym bardziej, że największa redukcja zainteresowania dotyczy najprostszej i najpopularniejszej formy przedsiębiorczości społecznej.

4. Finansowanie przedsiębiorczości społecznej w Polsce w latach 2012-2018

Mimo spadku liczby stowarzyszeń w Polsce w 2018 roku, nie wpłynęło to negatywnie na wysokość finansowania tego typu organizacji społecznych. Co więcej, z danych przedstawionych na rysunku 3 wynika, że przychody stowarzyszeń wyraźnie wzrosły właśnie w 2018 roku (tab. 1). Podmioty te były zatem skuteczniejsze w pozyskiwaniu źródeł finansowania na prowadzenie podstawowej działalności. Systematycznie i dość intensywnie wzrastały także



Rysunek 4. Przychody podmiotów ekonomii społecznej w Polsce w latach 2012–2018 [w mln zł]

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Głównego Urzędu Statystycznego.

Tabela 2. Struktura podmiotów ekonomii społecznej w Polsce w latach 2012–2018

Forma organizacyjna	Lata		
	2014/2012	2014/2016	2018/2014
Stowarzyszenia	4,99%	2,30%	17,18%
Fundacje	8,16%	38,44%	12,93%
Społeczne podmioty wyznaniowe	–7,58%	10,19%	14,90%
Samorząd gospodarczy i zawodowy	–0,37%	–25,88%	25,97%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Głównego Urzędu Statystycznego.

przychody fundacji oraz społecznych związków wyznaniowych, co pozytywnie świadczy nie tylko o skuteczności zarządzających tymi podmiotami, ale daje również lepsze podstawy do intensywniejszej realizacji celów i szerszego zakresu działalności. Stwarza zatem korzystne warunki do rozwoju przedsiębiorczości społecznej. Wyraźny spadek liczby organizacji reprezentujących samorząd zawodowy i gospodarczy w 2014 roku (rys. 2) przyczynił się do zmniejszenia przychodów w tej grupie podmiotów. Niemniej w 2018 roku także samorządowi udało się zwiększyć wartość osiągniętych przychodów, a tym samym możliwości działania.

Analizując strukturę przychodów w poszczególnych grupach podmiotów ekonomii społecznej odniesiono się do trzech najistotniejszych źródeł finansowania:

- przychodów rynkowych obejmujących: przychody z działalności gospodarczej, odpłatną działalność statutową, odsetki, dywidendy oraz przychody realizowane w ramach zamówień publicznych,
- przychodów nierynkowych obejmujących: zasilenia z centralnych i lokalnych środków publicznych, fundusze europejskie i inne fundusze zagraniczne, 1% PIT oraz środki otrzymywane od osób i instytucji prywatnych w formie darowizn czy zbiorów publicznych,
- składki członkowskie.

Udział wymienionych powyżej przychodów w źródłach finansowania poszczególnych podmiotów w latach 2012–2018 przedstawiono w tabeli 3.

Tabela 3. Struktura przychodów podmiotów ekonomii społecznej w Polsce w latach 2012–2018 [w %]

Rodzaj przychodów	Lata			
	2012	2014	2016	2018
Stowarzyszenia				
Rynkowe	38,6%	35,8%	37,1%	33,7%
Nierynkowe	53,3%	55,7%	51,5%	55,7%
Składki	6,8%	5,9%	6,9%	7,0%
Inne	1,3%	2,6%	4,5%	3,6%
Razem	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Fundacje				
Rynkowe	35,9%	34,6%	30,9%	29,7%
Nierynkowe	62,2%	64,4%	65,3%	66,6%
Składki	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Inne	1,9%	1,0%	3,8%	3,7%
Razem	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Spółeczne podmioty wyznaniowe				
Rynkowe	40,3%	37,0%	40,7%	35,2%
Nierynkowe	59,4%	61,9%	58,2%	62,1%
Składki	0,1%	0,5%	0,1%	0,1%
Inne	0,2%	0,6%	1,0%	2,6%
Razem	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Samorząd gospodarczy i zawodowy				
Rynkowe	56,3%	59,2%	59,0%	55,5%
Nierynkowe	14,5%	15,0%	9,3%	12,3%
Składki	26,7%	24,2%	29,6%	29,1%
Inne	2,5%	1,6%	2,1%	3,1%
Razem	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Głównego Urzędu Statystycznego.

Głównym źródłem finansowania stowarzyszeń były przychody nierynkowe. Ich udział w strukturze finansowania niewiele zmieniał się w czasie i wynosił od 53% do prawie 56%. Były to głównie środki przekazywane przez samorządy lokalne oraz budżet centralny. Ich niewielkim uzupełnieniem były źródła unijne oraz 1% PIT. Dość znacznym choć niedominującym uzupełnieniem przychodów stowarzyszeń były przychody rynkowe uzyskiwane przede wszystkim z działalności gospodarczej oraz odpłatnej działalności statutowej. Udział pozostałych przychodów rynkowych w postaci dywidend i odsetek nie przekraczał 2%. Przychody stowarzyszeń były również zasilane w ramach składek członkowskich, co stanowiło około 6–7%

źródeł przychodów ogółem. Zgodnie z powyższym, stowarzyszenia były dość mocno uzależnione od publicznego wsparcia lokalnego i centralnego, a co za tym idzie ich samodzielność finansowa była i jest znacznie ograniczona. Uzależnienie to należy uznać za trwałe z uwagi na praktycznie niezmienną strukturę finansowania obserwowaną w całym analizowanym okresie obejmującym siedem lat.

Podobnie przedstawiała się hierarchia i struktura finansowania fundacji, w której jeszcze wyraźniej wyróżniała się dominacja źródeł nierynkowych, co było i jest spowodowane brakiem możliwości uzupełniania źródeł finansowania przez składki członkowskie. Przy czym w tym przypadku rola przychodów nierynkowych systematycznie rosła w czasie z uwagi na ich rosnący udział z 62,2% w 2012 roku do 66,6% w 2018 r. Warto jednak dodać, że wewnętrzna struktura przychodów nierynkowych fundacji była inna niż w miało to miejsce w przypadku stowarzyszeń. Fundacje w równej mierze pozyskiwały środki nierynkowe z sektora publicznego i prywatnego. W sektorze publicznym dominujące wsparcie finansowe napływało ze strony samorządów lokalnych. W sektorze prywatnym środki nierynkowe pochodziły przede wszystkim z darowizn, co stanowi pewien finansowy i organizacyjny wyróżnik tej formy prowadzenia działalności w sektorze ekonomii społecznej. Z kolei na rynkowe przychody fundacji wynoszące około 30–36% składały się w równej mierze przychody z działalności gospodarczej i przychody z odpłatnej działalności statutowej. Powyższe informacje świadczą o wyższej zależności fundacji od hojności darczyńców, jednakże zależność ta była bardziej zdywersyfikowana, ponieważ odnosiła się równomiernie do sektora publicznego i prywatnego.

Społeczne podmioty wyznaniowe, podobnie jak stowarzyszenia i fundacje, utrzymywały się głównie ze środków nierynkowych, które pochodziły przede wszystkim z lokalnych budżetów samorządowych. Ich uzupełnieniem były przychody nierynkowe z budżetu centralnego oraz darowizny. Udział przychodów rynkowych w źródłach finansowania tych organizacji wahał się do 35% do prawie 41% i w dość równej proporcji składały się na niego środki pozyskiwanej w ramach prowadzonej działalności gospodarczej i odpłatnej działalności statutowej. Składki członkowskie i inne przychody nie miały większego znaczenia w finansowaniu działalności społecznych podmiotów wyznaniowych. Taka struktura finansowania, praktycznie niezmienna w czasie, wskazuje na znaczne uzależnienie od lokalnego finansowania publicznego. Jest ono jeszcze większe niż miało to miejsce w przypadku stowarzyszeń, które miały możliwość dodatkowych zasileń ze składek członkowskich. Można zatem stwierdzić, że zakres działania tych podmiotów był, jest i będzie skorelowany z sytuacją finansową jednostek samorządu terytorialnego, które istotnie dotują ich działalność.

Struktura finansowania samorządu gospodarczego i zawodowego była odmienna od opisanych powyżej, ponieważ wyraźnie dominowały w niej źródła rynkowe oraz składki członkowskie. Źródła rynkowe stanowiły głównie przychody z działalności gospodarczej, uzupełniane przez przychody z działalności wykonywanej odpłatnie. Takie ukształtowanie struktury finansowania wydaje się wynikać z trzech okoliczności. Po pierwsze, z większego doświadczenia zarówno zarządzających, jak i członków w zakresie prowadzenia odpłatnej działalności gospodarczej. Po drugie, z większej sieci kontaktów zawodowych i gospodarczych ułatwiających prowadzenie komercyjnej działalności gospodarczej. I po trzecie, z lepszej sytuacji dochodowej członków samorządów gospodarczych i zawodowych ułatwiającej systematyczne i efektywne pozyskiwanie składek członkowskich. W tym przypadku przychody nierynkowe, pochodzące przede wszystkim z budżetów lokalnych, stanowią jedynie uzupełnienie źródeł finansowania stanowiące od 9% do 15% źródeł finansowania ogółem. Oznacza to dużą niezależność i samodzielność finansową opisywanego typu organizacji.

5. Zakończenie

Z przeprowadzonych analiz wynika, że w ujęciu historycznym przedsiębiorczość społeczna w Polsce rozwija się systematycznie, aczkolwiek wolno. Świadczy o tym rosnąca liczba podmiotów działających w sferze ekonomii społecznej, w tym przede wszystkim stowarzyszeń i fundacji. Wzrasta także liczba członków stowarzyszeń, społecznych podmiotów wyznaniowych oraz samorządów gospodarczych i zawodowych. Może to korzystnie rokować na przyszłość, w tym także tę związaną z kryzysem pandemicznym oraz fazą pokryzysową, tym bardziej, że znaczna część badanych organizacji deklaruje działalność w obszarze: ochrony zdrowia, ratownictwa, pomocy społecznej i humanitarnej, kultury i sztuki czy sportu, a więc w obszarach najmocniej dotkniętych skutkami pandemii.

Dobrym prognostykiem dla rozwoju polskiej przedsiębiorczości społecznej jest także powszechność i względna łatwość prowadzenia stowarzyszeń, najpopularniejszej formy działalności w ramach ekonomii społecznej. Dowolność celów, swoboda zakładania i działania oraz wspólnotowość, towarzyszące tej formie przedsiębiorczości, pozwalają na realizację wielu bardzo różnorodnych zamierzeń niekomercyjnych i umożliwiają samorealizację wszystkim jej członkom.

Zakładanie i prowadzenie działalności fundacji może stanowić z kolei bardziej ambitne wyzwanie dla wszystkich tych obecnych i potencjalnych przedsiębiorców społecznych, którzy oczekują większej niezależności oraz sprawczości działań podejmowanych na rzecz niekomercyjnego rozwiązywania problemów społeczno-gospodarczych. Rosnąca liczba tego typu podmiotów w analizowanym okresie pozwala domniemywać, że ich istnienie i powstawanie jest odpowiedzią na realne potrzeby indywidualne i zbiorowe, których zakres i intensywność w okresie pandemii znacząco wzrosły.

W świetle powyższego można stwierdzić, że analiza dotychczasowych tendencji rozwojowych pozwala optymistycznie spojrzeć na szanse na kryzysowy i pokryzysowy rozwój przedsiębiorczości społecznej. Niestety tym, co może je poważnie ograniczyć są możliwości finansowe podmiotów działających w sferze ekonomii społecznej. Z przeprowadzonych analiz wynika bowiem, że działalność fundacji, stowarzyszeń i społecznych związków wyznaniowych była w dużej mierze uzależniona od środków pozyskiwanych z lokalnych i centralnych źródeł budżetowych. Obecny kryzys gospodarczy, a także faza pokryzysowa nieuchronnie wiąże się z obniżeniem wpływów w tych budżetach, a co za tym idzie także z redukcją wydatków na dofinansowywanie badanych organizacji. W konsekwencji może to przyczynić się do ograniczenia lub nawet likwidacji ich działalności.

Problemem może być także pozyskiwanie składek członkowskich z uwagi na utratę lub zmniejszenie dochodów osób fizycznych i prawnych, a to z kolei może powodować zmniejszenie źródeł finansowania w przypadku samorządów gospodarczych i zawodowych oraz stowarzyszeń. Z kolei w przypadku fundacji taka pauperyzacja może niekorzystnie oddziaływać na poziom darowizn, jednego z głównych przychodów tych instytucji.

W związku z powyższym przed przedsiębiorczością społeczną w Polsce stoi trudniejsze niż dotychczas zadanie pozyskania środków finansowych na działalność statutową i regulaminową. W sytuacji kryzysu dotyczącego sferę publiczną i prywatną dopływ finansowania kurczy się ze zdwojoną siłą, co z pewnością nie zahamuje, ale może ograniczyć powstawanie i zakres działalności podmiotów ekonomii społecznej.

Z dotychczasowych badań krajowych i zagranicznych wynika szereg rekomendacji, które mogą być pomocne przy wspieraniu podmiotów ekonomii społecznej w Polsce, w tym także w fazie pokryzysowej. Można do nich zaliczyć między innymi:

- podejmowanie działań na rzecz poprawy wizerunku przedsiębiorczości społecznej wśród potencjalnych kapitałodawców poprzez działania promocyjne i edukacyjne,
- udzielanie wsparcia formalno-prawnego w procesie pozyskiwania źródeł finansowania, w tym w szczególności w odniesieniu do partnerstwa publiczno-prywatnego oraz funduszy Unii Europejskiej,
- prowadzenie akcji informacyjnych dotyczących korzyści wynikających z ekonomii społecznej i zachęcających do jej finansowania,
- wzmocnienie ochrony i pomocy prawnej w obszarze ochrony własności intelektualnej i przemysłowej.

Literatura

- Augustyniak, P., Ciesiołkiewicz, K., Dudkiewicz, I., Fandrejewska, A., Gąciarz, B., Obracht-Prondzyński, C., Pacut, A., Przedlacki, M., Sadzik, J., Tarkowski, A., Wygnański, K. (2020). Alert Społeczny 1: Ratujmy najsłabszych, bądźmy wspólnotą. *Open Eyes Economy Summit, 1*, <https://oees.pl/wp-content/uploads/2020/04/Alert-Spo%C5%82eczny-1-OEES.pdf>
- Bartkowski, J. (2014). Solidarność społeczna i kryzys: Zmiany wartości w Europie i w Polsce w warunkach kryzysu. *Acta Universitatis Lodzensis. Folia Sociologica*, 48, 19–34.
- Batko, R., Bogacz-Wojtanowska E. (2015). Przedsiębiorstwa społeczne – poszukiwanie tożsamości pomiędzy celami ekonomicznymi a społecznymi. *Problemy Zarządzania*, 13(4), 195–206.
- Defourny J., Nyssens M. (2010). Conceptions of social enterprise and social entrepreneurship in Europe and the United States: Convergences and divergences. *Journal of Social Entrepreneurship*, 1(1), 32–53.
- Ekonomia społeczna w Polsce w nowej perspektywie finansowej 2020+. Wnioski i rekomendowane rozwiązania.* https://www.ekonomiaspoleczna.gov.pl/download/files/EKONOMIA_SPOLECZNA/ES_2021_2027_streszczenie.pdf
- Gramescu, L. (2016). Scaling Social Innovation in Europe: An Overview of Social Enterprise Readiness. *Procedia Social and Behavioral Sciences*, 221, 218–225.
- Gabriel, M. (2014). *Making it big: Strategies for scaling social innovations*. London: Nesta.
- Goyal, L. (2020). Exploring frugal innovation in social entrepreneurship: Insights from emerging economies. *Organizational Dynamics*, 100782, <https://doi.org/10.1016/j.orgdyn.2020.100782>
- Hausner J., Laurisz N. (2006). Czynniki krytyczne tworzenia przedsiębiorstw społecznych. Przedsiębiorstwo społeczne. Konceptualizacja. W: *Przedsiębiorstwa społeczne w Polsce. Teoria i praktyka*. Kraków: Małopolska Szkoła Administracji Publicznej Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.
- Hausner J. (2009). Ekonomia społeczna jako kategoria rozwoju. W: J. Hausner (red.). *Ekonomia społeczna a rozwój*. Małopolska Szkoła Administracji Publicznej. Wydawnictwo UE w Krakowie: Kraków 2009.
- Herbst, J. (2008). Pole przedsiębiorczości społecznej w Polsce. W: J. Hausner, A. Giza-Poleszczuk (red.). *Ekonomia społeczna w Polsce: osiągnięcia, bariery rozwoju i potencjał w świetle wyników*. Warszawa: Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych.
- Kaufman, R., Avgar, A., Mirsky, J. (2015). Opportunities for sustainable community development in the wake of disaster situations: Lessons from the field. *International Journal of Sustainability Policy and Practice*, 11(2), 1–10.
- Kaufman, R., Mirsky, J., Avgar, A. (2007). Social Entrepreneurship in Crisis Situations. *International Journal of Diversity in Organizations, Communities and Nations*, 7(3), 227–232.
- Kerlin, J. (2006). Social enterprise in the United States and Europe: Understanding and learning from the differences. *Voluntas*, 17(3), 247–263.
- Mair J., Marti I. (2006). Social entrepreneurship research: A source of explanation, prediction, and delight. *Journal of World Business*, 41, 36–44.
- Mikołajczyk, P. (2017). Współczesne wyzwania nowej ekonomii społecznej. *Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Zielonej Górze*, 7, 237–249.

- Leś, E. (2005). *Nowa ekonomia społeczna. Wybrane koncepcje. Trzeci Sektor*, 2. Warszawa: Fundacja Instytutu Spraw Publicznych.
- Łojko, M. (2017). Ekonomia społeczna wobec wyzwań polityki społecznej – w poszukiwaniu wspólnych relacji i przestrzeni. *Kwartalnik Kolegium Ekonomiczno-Społecznego Studia i Prace*, 3, 31–49.
- Pacut A., (2010). Przedsiębiorczość społeczna w Polsce – problemy i wyzwania. *Zarządzanie Publiczne*, 4(14), s. 45–57.
- Plonka, M. (2015). Ekonomia społeczna a koncepcje polityki społecznej państwa. Model polski, *Ekonomia Społeczna*, 2, 85–100.
- Rechulicz, M. (2006). Organizacje pozarządowe – alternatywa dla przedsiębiorczości czy przedsiębiorczość? *Trzeci Sektor*, 7.
- Romanowska, M. (2016). The Evolution of the Strategic Goals of Polish Enterprises During the Economic Crisis. *Journal of Management and Financial Sciences*, 24(9), 13–26.
- Sienkiewicz-Małyjurek, K. (2015). *Skuteczne zarządzanie kryzysowe*. Warszawa: Difin.
- Tarkowski, A. (2020). *Społeczeństwo coraz bardziej open source'owe* [Ngo.pl]. Jak COVID-19 zmieni Polskę. Prognoza liderów polskich środowisk branżowych i społecznych. <https://publicystyka.ngo.pl/jak-covid-19-zmieni-polske-prognoza-liderow-polskich-srodowisk-branzowych-i-spoecznych>
- Weber, C., Kröger, A., Lambrich, K. (2012). Scaling Social Enterprises—A Theoretically Grounded Framework. *Frontiers of Entrepreneurship Research*, 32(19), 3–5.
- Vanderhoven, E., Steiner, A., Teasdale, S., Calò, F. (2020). Can public venture capital support sustainability in the social economy? Evidence from a social innovation fund. *Journal of Business Venturing Insights*, 13, <https://doi.org/10.1016/j.jbvi.2020.e00166>
- Ziolo, Z. (2013). Uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości w warunkach kryzysu gospodarczego. *Przedsiębiorczość-Edukacja*, 9, 10–33.

Financing of social economy entities and the development of social entrepreneurship in Poland. Pre-pandemic crisis conclusions and post- pandemic crisis reflections

Summary: The development of social entrepreneurship is associated with many barriers of various nature. One of the most serious is the lack of financial resources, which becomes particularly acute and troublesome in times of economic crisis. Considering the above circumstances, the main goal of the considerations and research conducted in this article is to identify the directions of development of social economy entities in Poland and to analyze the sources of financing their activities from a historical and forecasting perspective (in the context of the economic crisis caused by the Covid-19 pandemic). In order to achieve this goal, the article uses a statistical analysis of data on the sources of financing of social economy entities in Poland. The conducted analyzes show that, historically, social entrepreneurship in Poland was systematically, but slowly, developing. This is evidenced by the growing number of entities operating in the field of the social economy, including primarily associations and foundations. However, this development is currently threatened due to the reduction of revenues in the public sphere, which are the main source of income for the surveyed organizations. In the near future the problem may also be obtaining membership fees which are a supplementary source of financing for social entrepreneurship.

Keywords: social entrepreneurship; social economy; financing social entrepreneurship

JEL codes: H00; A32; A13

Informacje o autorce

Izabela Jonek-Kowalska, prof. PŚ dr hab.

ORCID: 0000-0002-4006-4362

Katedra Ekonomii i Informatyki

Wydział Organizacji i Zarządzania

Politechnika Śląska

ul. Roosevelta 26-28, 41-800 Zabrze

e-mail: izabela.jonek-kowalska@polsl.pl

Źródło finansowania badań: Źródłem finansowania badań jest część badawcza subwencji przyznanej Katedrze Ekonomii i Informatyki, Wydział Organizacji i Zarządzania, Politechnika Śląska: BK 235/ROZ 1/2020.

Prawa autorskie i licencja / Copyright and License



Publikacja na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa –
Użycie niekomercyjne – Bez utworów zależnych 4.0 Międzynarodowe (CC BY-ND 4.0)
<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/deed/pl>

This work is published under the terms of the Creative Commons
Attribution – NoDerivatives International (CC BY-ND 4.0) License
<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0>

Wydane przez Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie.

Małopolska Szkoła Administracji Publicznej

Published by Cracow University of Economics – Krakow, Poland.

Małopolska School of Public Administration of the Cracow University of Economics

Sugerowane cytowanie:

Radilova, O., Ziomek, A. (2020). Fundraising competitive forces of small art and cultural NGOs during the crisis. W: M. Ćwiklicki, K. Sienkiewicz-Małyjurek, (red.). *Ekonomia Społeczna. Przedsiębiorczość społeczna w czasie kryzysu* (s. 92–106). Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie. <https://doi.org/10.15678/ES.2020.2.08>

Fundraising competitive forces of small art and cultural NGOs during the crisis

Olesya Radilova, Agnieszka Ziomek

Abstract: The paper provides an analysis on fundraising competitive forces of small art and culture organizations in order to identify optimal features of fundraising strategy development during and after crisis time when absence of donors becomes a pressing issue. The analysis is fulfilled based on Michael Porter five forces model structure. Fundraising strategies should focus on intensive development of advanced communication with donors through modern technology application and reflect an integral vision of social needs which is the key success factor of fundraising strategy implementation in independent autonomous organizations.

Financial resources in nonprofit sector seriously affect the stability of programs implementation. The lack of stability undermines organization efficiency what is evident to donors. This requires formulation of strategy for professional and repetitive fundraising.

Key words: fundraising; small; medium; cultural; non-profit; organization

JEL Code: L31, L23

1. Introduction

The main subject of analysis of this paper is the small art and cultural non-profit organizations (NPOs). Their small scale comes from initial step of development. Such a organizations often work with people who are professional in work in social utility but do not have enough skills for strategy development and need to learn planning fundraising and its strategy implementation. Art and cultural sector organization are being recognised by donors as reflecting secondary importance regarding consumer needs. However they play an important role in society development and people empowerment (Alstrom et al., 2009).

The main purpose of paper is the identification of optimal features of fundraising strategy development. Those features reveal through social and economic status of society and are determined by competitive forces of the non-profit sector. Small art and cultural organizations are affected by competition of relatively bigger organizations which have been consistently funded for a long time by public grants. So to be effective in fundraising non-profits first need to acknowledge the competition performance in a sector and its competitive forces to overcome the barriers of donation access. Mentioned barriers occur not only during crisis time but are also visible beyond it.

According to Michael Porter (1996), competition between for-profit companies is not about who is the biggest, it is about who is the most profitable. Profitability and competitiveness

background in this approach is defined by Porter's Five Forces model: customers power, suppliers power, threat of substitutes products or services, threat of new entrants, rivalry power.

Any economic entity deals with these five powers at least. According to M. Porter (2008), forces include the resources and processes which matter for business development. These relate to the number and density of customers and suppliers, the proximity of substitutes and their impact on the ability to raise the prices, and also threats to vertical integration, regulatory and financial barriers to market entry and exit. The model synthetically defines the possibilities and ways of strengthening the position within the current market concentration and its structure of entities. The focus is on the nature of competition typical for the industry and type of production (Gnjidic, 2018).

Porter's Five Forces model could be applicable for nonprofits with some adaptations and could be used for investigating the competition for donations from different funding sources and making a strategic choice within a wider context (Piana, 2005). Competitive forces help NGOs to evaluate the market attractiveness criteria and understand the level of competition within the non-profit art and culture market sector as well as weaknesses and strengths to enhance fundraising effectiveness.

Authors of *Americans Speak Out About The Arts Report* (2018), claims that when it comes to contributing to the arts, one in four has donated money during the 2018 year to an arts or cultural organization, such as a museum, community arts center, or a public broadcasting station. According to "Giving USA 2019 Report" (2019), only 5% (\$19,49B) of total annual contribution (\$427,71B) was donated to art and culture in 2018, where 68% of donations were made by individuals. Art donation is one of the least popular causes to support. To compare with the other philanthropy spheres the number of individual donors in small art and culture is very little making this field a fairly new component of individual giving even in UK and US. Significant funding disproportion exists in donating to big organizations granted by amounts of funds exceeding quota offered to small scale nonprofits. For small art and cultural organizations the importance of grants is very high due to a little number of individual donors who weigh interest of support between small and big art and cultural NGO's. In result there are few donors who support art and cultural NPOs. Significance of their power is high because of the availability of alternative ways to donate, switching costs, availability of information regarding other NGOs which gives the possibility to easily compare the conditions offered by different art and cultural nonprofits (Kafel, Ziębicki, 2009, Hamann et al, 2013).

The first section of this paper focuses on literature review and reports regarding individual private and institutional donating to small art and cultural nonprofits. This section is followed by an analysis of fundraising competitive forces within the structure of Porter five forces model. In the third section, based on mentioned analysis, paper provides insights on features shaping strategy for attracting donations through fundraising by small art and cultural nonprofits.

2. Literature review

According to Piana, competition is a process of different entities to compete for an optimal share of limited resources. The market where art and cultural nonprofits operate is very competitive in terms of funding sources that are necessary to advance the organizational mission (Piana, 2001; 2005). So the competitiveness is equally important to non-profit organizations as independence and its autonomy. Now as never before the art and cultural NGO sector shows an extreme competitive growth in terms of seeking funding due to in 2020 COVID-19 crisis had

a catastrophic impact on art and cultural sector. As a result of crisis not only incomes from their own commercial activities has fallen but also from corporate donors who themselves were impacted by this crisis as well (Deitrick, et al, 2020).

The research which investigated competition among nonprofit organizations and its impact on fundraising was made by Rose-Ackerman (1982) and Harrison, Thornton (2015). In this model, due to competition, the fundraising costs are increasing and nonprofits maximize their revenues by choosing different fundraising tactics and extend expenditures budget on fundraising. With a large number of small non-profit organizations in a competitive charity with a free entry market, most of their revenue will be spent on gaining fundraising, and fundraising strategy can become excessive. From another side, Bose (2015) in his paper shows that competition among nonprofits could increase the aggregate donations by all donors in the market. But in spite of this increase in the margin amount of total donations, the average donations received per nonprofit decrease. It is harmful because it encourages competition between organizations for a specific donor, increases advertising and fundraising budgets, and leads to excessive fundraising that nonprofits undertake to deal by competing (Bose, 2015). Competition often affects the financial stability of an organization, and influences the quality of the provided service to its beneficiaries so that it may reduce social welfare. Tuckman and Chang (1991) claim that to leverage competition potential outcomes is cushioned by financial flexibility of budget which in turn accounts for a financial stability. They formulated a set of four determinants of financial flexibility of USA nonprofits as operation activity encompassing equity balances, diversified revenue sources, high administrative costs, as a reserve of funds used during a crisis and high operating margins. Authors showed high usefulness of these adopted conditions also for assessing organization survivability. Hager (2001) performed a research on determinants of financial stability focused on art organizations and claims that applicability of the measures varied substantially. For NGO theatres all measures were relevant but for culture centres and others different combinations of measures proved useful along with recent work of Greenlee and Trussel (2000). Mikołajczak (2019) claims that diversification is crucial for gaining financial stability of revenue because it leads to independence of public sources and makes nonprofits to intensify its activity towards individual and institutional donors. Sustainable and flexible financing bring stability but for many NGO desire to meet the financial needs of an organization often leads to commercialisation of projects and broadening of the scope of financial resources for taxed activities. Therefore, the search for financial stability leads to differentiation of financial sources, including fundraising.

In the case of art and culture organizations, it has also been proven that the increase in revenue from governmental sources leads to a decrease from private giving (Seongho et al., 2017; Diaz Diaz et al. 2017). This is due to several reasons, namely donors treat tax financed donations as a substitute for their voluntary donations, therefore subsidies have a negative effect on a non-profit organization's fundraising effort especially when fundraising activities is considered to be costly for these organizations (Ziębicki, (2008). Finally, government grants reduce an organization's incentive to work hard and lower organizational efficiency of fundraising efforts towards making giving decisions. So both low private giving and efficiency in decision making process will affect competitive position of art organizations when government grant dominate the revenue stream.

When deciding on fundraising than organization budget is usually affected by fluctuating donations. This is challenging for non-profit strategy planning because programmes budget may be substituted for overhead costs and fundraising budget. Beneficiaries needs oriented

programs are testimony for donors who do not favour high overhead costs ratio since too much money is directed to administration and fundraising (Burkart et al., 2018). As a result it may impact administrative capacities negatively and bring an inverse impact on organization competitiveness.

In relation to the studies above paper provides some features shaping fundraising strategy development. As non-profits vary in terms of size, numbers of employees, structure, the sphere of work and available resources, there is not only one right way to develop a fundraising strategy. The main idea of fundraising strategy is to describe: an overall direction – a common plan for one-, three or five-years period, fundraising objectives, key strategies for different segments of donors, such as individual, corporate or public, tactical plan for each segment, calculate the cost of raising funds, to set a schedule with the main milestones, and describe the main indicators to control and monitor the results (Jay et al., 2014). Bodine (2020) claims that the key step of fundraising strategy development is market segmentation which helps to identify suitable types of donors and customize specific offers to smaller target audience to appeal their need and interests, personalize communications and build healthy relationships with donors. The overall strategy outlines the long-term goals the organization intends to do but tactical plan outlines short-term action plan, schedule and Key Performance Indicators to measure a success of the existing strategies. Tactical plan contains all detailed fundraising actions for every donor segment that will be undertaken (Metha, 2016). Since the organization knows far more about today than about the future, tactical planning is more detailed and today-connected (Nielsen, 2019). Tactical plan should include a budget of each tactic and scheduling. While planning the budgets it is necessary to take into account appropriate fundraising costs that could be found in various benchmarking reports. While planning the dates of each activity it is necessary to distribute the load evenly to prevent staff burnout (Jay et al., 2014). While implementing a tactical plan not all of organizational fundraising ideas will work out and, or it may appear new sources along the way. Moreover small non-profits entering new markets and engaging new donors with new activities take a high level of risk (Heng, 2019; Vasicek et al., 2019). So, they could plan in a shorter period, test if their small steps help them to meet the goal, be ready for changes along the way. The situation of uncertainties is very similar to for-profits start-ups that is why it could be useful to take into account HADI-cycle (Hypothesis, Action, Data, Insight) technic which came from start-up world (Mingaleva, 2019).

In the light of foregoing fundraising strategy issue brings a question what are the competitive strengths of fundraising for small art and culture nonprofits? The Porter's Five Forces model will support continuation of analysis.

3. Porter's Five Forces framework relevance for non-profit sector

Investigating non-profit organization area of activity focused on fundraising in competitive environment based on Porter's Five Forces model analysis focus in line of model definition on supplier and customer power, threat of substitutes, threat of new entrance, who regulate competition and natural rivalry power in a sector (Drzewiecki, 2012). Consequently by secondary data the breakdown of factors below presented is analyzed in terms of each market element.

The power of suppliers

In small art and cultural nonprofits suppliers are identified as donors who provide donations and one of the revenue source. The power of suppliers can be low if there are many

donors with small donation each, they act independently and the service which organization provides is unique and very different from any other nonprofits. The bargaining power of suppliers is an important factor due to the structure of financial support acquired by NGO's. When the main source of income of art NGOs become public funding, institutions who provide this funding have a great impact on the development of organizations. Based on Arts Council England Report (2018) annual income of Arts Council of arts and cultural organizations in England from 2009 to 2018 consisted of earned revenue equal to about 33% and the remaining 67% was generated from sponsorships business organizations, corporate membership schemes, foundations and money received from the general public for which no benefit is offered in return. So, bigger part of income were donations from individual donors whose power as suppliers comes from influencing organizational strategy development. Large funders influence small nonprofits even more because due to the lack of resources nonprofits often change their goals and projects to meet the grants criteria. During the current COVID crisis in 2020 even the fact that public individual funding has reduced slightly it still remains the main funding source for many small art and cultural organizations, and has a big power to influence competition between nonprofits on offered grants (Bolton et al., 2017). Some foundations who support art and cultural nonprofits postponed opening their calls, and it became challenging to apply for open calls because organizations cannot plan continuation their activities due to the lack of certainty (Polivtseva, 2020). NGO can be on the verge of closing many programs due to dependence on suspended funding. From the one hand, it could impact a lot NGO's future development, but from the other hand it became clear that art and cultural NGOs need to change their approach to financial sustainability and to consider development of recurrent individual donations and memberships by fundraising.

Supplier power is being reflected also by phenomenon of the crowd-out effect of public funding, as a potential impact of public grants on individual donating. Government grants make a crowding-out effect because potential donors, who are at the same time taxpayers, view their taxes as substitutes for private donations (Andreoni et al., 2003; Sherlock, 2009). An increase in public grants cause charities to decrease, which subsequently reduces the overall effectiveness of the public grant. Studies of Sherlock (2019) suggest that art nonprofits in USA found that a \$1,000 increase in government grants decreases arts organizations' fundraising by \$264,70. The results of the research testify a negative relationship between government funding and fundraising efforts for the arts organizations and that crowd-out in fundraising efforts in art organizations is greater than in organizations who provide social service. All donors balance between norms, values, and cost-benefit rule. Many people do not recognize art and cultural organizations as those who provide real help to society and those who need financial support from individuals. Mostly art and cultural organizations are considered as those which should be supported by the government and to change this attitude organizations have to show the real situation and communicate their needs. Art and cultural NGOs in the UK receive less than 10% of total income from individual donors (Arts Council England, 2018), and the competition aimed to recruit individual donors also by fundraising is increasing dramatically due to understanding that this type of funding source is much more sustainable than public grants.

Organizations in the most compete for general public recognition and for beneficiaries and donors retention. According to Vogel (2017) in 2016 45% donations were obtained due to the average donor retention at the NGO. The conclusion is that the other 55% switched to other NGOs or decided to spend their donations for some substitute products. Loyal donors

are those who support organization from time to time. Increase in donors retention even in a small amount could positively impact NGO's profitability. Many NGOs report that about 50% of cash donors never donate again and switch to another organization (Jay et al., 2014). After the first donation the donor is waiting for individual feedback to decide to go further. The second time donation is always an indicator of starting donor-non-profit relationships. In case the loyalty it is a middle level of donorship periodical support of the organization still without a feel of the strong connection with the organization. In this case organization is affected by a switching costs which are in this case almost equal to zero. At the "top" level of loyalty a strong relationships make donors to support the organization even though other nonprofits are more competitive in the same field. This donors are more likely make a major or even legacy gift and switching cost for them are extremely high due to they consider themselves as a part of the project (Jay et al., 2014). The recurrent donors make annually 42% more than one-time donors (Te, 2020). So, the necessity of clear and personal communication becomes one of the main factors to decrease the power of switching costs and rise its level. Moreover now due to people who become more informed about non-profit organizations their expectations regarding accountability and transparency increase. In a situation of the full transparency, when any of the donors can request financial information at any time, non-profit organizations have to put much more effort into writing reports, financial planning, and accountability to remain attractive to donors by frequent communication (Behn, 2010). Rose-Ackerman (1982) shows that donors which have preferred ideology orientation tend to donate to nonprofits that match their goals. So, the main role in retention plays the loyalty of people who support the organization and NGO's close relationships with donors.

One of the main factors to gain donors retention is a trust norm. Due to the fact that there are NGOs that do not report on the intended use of funds on Internet raise the quantity of fraud charity cases, this creates a wave of distrust that affects the entire sector. From the public point of view if there are organizations that spend money irresponsibly, society's perception of the non-commercial sector in terms of financial spending is often negative (O'Really, 2018). According to Chronicle survey conducted in USA in 2015, 35% of Americans said they had little or no confidence in charities. Experts blame that it happens due to charities' failure to promote trust. In Chronicle of Philanthropy about 80% of survey participants said that charities do a very good job in helping people, but the main issue is revenue: 30% are unsatisfied with the way of charities spending money wisely; 41% stated that salaries for NGO's leaders are excessive; and 50 present said that while making a decision about donations, it is very important that charities spend a low amount on salaries, administration, fundraising, rent, utilities, information technology, financial management (Chronicle of Philanthropy, 2015).

Due to donor's trust many organizations are caught in a vicious circle that fuels constant underfunding of overhead costs and have disastrous effects. Donors have unrealistic expectations about nonprofit running costs. Nonprofits respond to this pressure in two ways:

- Non-profit leaders try to conform to donor's expectations by spending as little as possible on overhead and by reporting lower-than-actual overhead rates. The incorrect data could lead to decrease trust in the whole sphere.
- By skimping on overheads do not invest in the ability to fulfill their mission. They decrease costs on personnel education, do not invest in quality technics, do not buy good enough CRM systems, but this limited overhead investment is felt far beyond the office: old computers decrease the efficiency of work, poorly trained staff cannot help the organization to step to the next stage of the organization's development (Goggins et al., 2009).

This underspending and underreporting leads to cycles that endlessly repeat to do more and more at less and less cost, and this drains nonprofits and make the competition for new donations even harder. To break this circle it is necessary to start a fearless conversation about these issues to refresh and make more realistic view regarding overheads (Goggins et al., 2009).

The customer power

On the one hand nonprofits deal with beneficiaries called customers represented by donors and on the other hand with beneficiaries in need to whom all programs are oriented. In the first case donors who provide help to NGO become both suppliers and customers. Donors who provide funds for NGOs from the one hand are suppliers because NGO could follow its mission with help of these resources, but from the other hand by providing these resources donors become customers because by donating they “buy” a sense of belonging to mission, and gain the opportunity to influence on social development by becoming a party of the solution that NGO implements through its programs (O'Reilly, 2018). On the other hand NGO stay oriented on beneficiaries in a light of non-profit organization's mission which does not revolve around profits, but about causes they aimed to solve.

While analyzing a customer power in NGO fundraising activity sphere we find that beneficiaries compare the quality, performance and easily switch to substitutes which have low switching cost (Alstrom et al., 2009). This power will be strong when beneficiaries could easily switch between different NGOs and choose other alternatives on how to spend money they donate NGO in case of donors. The same power goes down when beneficiaries live in remote and neglected areas with the scarcity of nonprofit infrastructure. Community living in poor environment not equipped by NGO creativity and power deals only with public and on-profit services delivered. The choice within this capabilities conditioned by not the only financial factor can be targeted nonprofits (Woronkowicz et al., 2017).

The threat of substitutes

Substitutes are a part of NGO fundraising strategy of attracting donors in the non-profit activity area. Substitutes refer to program content and its significance to environment. The threat comes also with the fact that a local government unit or a private entity can take the role of an NGO, and whether beneficiaries stay with NGO depends on whether they provide better choices for beneficiaries, who are then better able to satisfy their needs. So when planning fundraising organizations faces not only with individual customers but also with collective group what matters for donations gaining. When society or part of it shares a common vision of the problem and its solution, then for NGO offering authorship solution it will be easier to attract donors sharing this vision. The lack of social consensus on NGO supportive programs will lead to stronger competition among organizations while organizations will need to constantly defend their point of view on how to solve the problem and will compete for resources but parallelly to that fundraising expenses will increase (Heng, 2019). In the case of art organizations, it will be necessary to prove that art and cultural initiatives can solve the social problems of people at-risk by providing them equal access to art and culture. The same time in society prevailing added value is to solve the problems of people from social risk groups like employment and humanitarian assistance, psychological support or helping with education. Many art and cultural organization engage art and culture divided constituencies and donors in economically depressed or rural areas where nonprofit infrastructure is rarely developed. In this case, the solution to the social problem under equal consideration involves several alternatives, and

competition of art NGOs for resources can be particularly intense. If society is aware of the problem and understands that the solution offered by an NGO is necessary, a homogeneous public opinion will tend to reduce competitive pressure and encourage joint solutions. While a fragmented public opinion will lead to a hardening of views and increased competition for financial resources (Ritchie et al., 2000). Moreover in attracting funding from individual donors to avoid threat of substitute programs that may be donated and could be selected nonprofits can't neglect integral vision of social needs which is behind the success of fundraising implementation (Bose, 2015).

Threat of new entrants

Threat of new entrants refers to overcoming potential barriers to enter the non-profit sector. Potentially barriers or obstacles are extremely low since still the amount of unsolved social problems in society needs many more initiatives than already exist. In art and cultural NGOs the main real barriers to enter the market are: a low number of social entrepreneurs, fundraising professionals and existence of fundraising skill gaps.

According to startup community AngelList, startups in art sphere occupy the last place among startups opened per year (AngelList, 2020). Artists who want to establish their art NGOs have to have a mix of all these different skills and qualities. Moreover any organizations looking for fundraisers meet the fact that fundraising activity need long term investments by these it become one of the barrier to enter the market for new entities (Drzewiecki, 2012). Other words leadership and personal development could help organizations to become more sustainable and competitive to compare with new entrants. The barriers also are a local legislation that prevents foreigners from opening non-profit organizations in the country, the monopolization of certain specific areas of activity by some NGOs on the market, and the loyalty of donors to existing charitable organizations (Rose-Ackerman, 1982).

The threat of new entrants discloses increased competition for donors which complicate the process of raising money for both new and previously existing NGOs. For new NGOs, the easier to enter the market the harder it is to oust and predict stability of their income and fundraising costs.

The entrance to NGO's market is formed through channels by which resources are collected. Individual giving could be divided into three main channels in accordance to its mode everyday giving, peer-to-peer giving and giving day donations (Frost et al., 2017):

- Everyday giving includes donations made via on a nonprofit's website within a general year-round donation program or monthly giving programs, it could be a one-off donation for different year-round campaigns and events at different platforms as Youtube, Facebook, Instagram;
- Peer-to-peer donations includes donations driven toward peer-to-peer campaigns or events when individuals themselves create a personal fundraising page and solicit donations on behalf of an organization. This campaigns could be made in honor to run, walk or ride event, or a do-it-yourself personal fundraising campaign such as a "donate your birthday" campaign;
- Giving day donations includes all donations made typically in a period of 24-48 hours when organizations call donors to action through their short, time-based incentive. The most popular giving day donation initiatives are #GivingTuesday worldwide, Red Nose Day campaign in UK (Nonprofits Source, 2020), and in Poland Wielka Orkiestra Świątecznej Pomocy.

In case donors have different choices on how to support the organization in different ways

- to become a member, to make their own fundraising in a favor of the organization, to make

one-off donation via website, to subscribe on recurrent donation using VISA, PayPal, Yandex, Money, or other online services will give the organization the possibility to attract donors with different preferences and behavior (Bose, 2015). The Internet and new technologies give the opportunities to raise funds and to stay connected with donors who supported the organization with a one-off donation. Increasing the number of ways on how the donor is able to donate can increase the number of donations when everyone could choose the most comfortable method. The most suitable channels of donations become digital which provide a wide range of possibilities to make online donations from a laptop or mobile phone. However the charity sector stayed some steps behind the curve in using new technologies to communicate with their donors.

Small art and cultural organizations need to be very creative and offer alternative, unusual ways on how to support to be competitive and to attract the attention of potential donors. Especially during COVID-19 pandemic we witness the fact that social networks are filled with calls to support. Digital fundraising started developing very fast due to it becomes the only alternative to raise funds and to survive. But as small nonprofits in the most cases do not have resources to develop digital fundraising it becomes even more complicated to compete with big organizations.

The rivalry power

The way to gain individual power to rivalry NGO's by gaining donors and beneficiaries tent to differentiate activity by specialization. For example, they could solve different social problems by means of different art and cultural activities (circus, theater, contemporary dance). NGO could be far different in their ideology and a concept. Nonprofits could deal with their rivals through adjustments in fundraising expenses or through the effectiveness of their impact on public goods. NGO will be more attractive for donors when achieve greater impact with the same resources. This way the effectiveness of donations will be higher (Ritchie et al., 2000). Wealthy donors are mostly supporting big long time existed organizations in the "traditional" spheres like museums, operas or ballet. Bose (2015) found that 60% of all investment is flowing to the 50 largest recipients and to compete with them for donations on a local level is extremely difficult. In this case, small nonprofits may attenuate this force by implementing more impactful campaigns to determine local communities, create good user interface at the website or implement innovative technologies to gain resources.

Individual rivalry power results from competitive factors as better communication with donors, attractive design and image in social networks that the donors would like to associate themselves with, wide range of channels to donate and transparency of internal and external relations (Ziębicki, 2008; Gnjdic, 2018). A key concern for current and potential donors is how charities spend their money. If for individual donors the organization is clear about how nonprofits spend donations it become the top factor that might motivate them to donate to a particular charity and power the rivalry (Saxton et al., 2020).

Nevertheless rivals who work in the same field could make a greater impact and receive more funds together decreasing rivalry power of activity field. For nonprofit leaders it is advantageous to come together since they may reach perceived potential synergies in fundraising. It becomes easier to recruit donors and to increase their loyalty by cooperating non-profit organizations. It is because they raise funds from donations on higher-impact efforts (Piana, Real Collaboration A Guide for Grantmakers, 2001). This influence rivalry for donors by changing the market competition structure. Moreover, nonprofits are more focused on cooperation

than for-profit organizations. Cooperation with existing rivals could help small art nonprofits to develop a unique selling proposition and to get competitive advantages over other donation-seeking organizations.

4. Desired features of fundraising strategy development

Based on the previous analysis of Porter's Five Forces framework we could identify features that art and cultural organizations should consider when developing their fundraising strategy for attracting individual donors in the crisis and after it completes. One of them is donor engagement through close collaboration and personalized communications. The more nonprofits understand donors and their behavior and what is their cause-driven passion the more effectively organizations could communicate and engage donors (Jay et al., 2014). One of the ways of engaging their donors is open free access to performances, concerts, workshops. It helps attracting attention and promoting their organization because people want to be advocates for cultural development (Te, 2020). Online reviews are also critical to their success, digital feedback is important for beneficiaries and donors. Donors want to see a year-round activity as a program results, how they have contributed, and the overall effectiveness of the organization (Burke, 2020). Most likely, the trend of digitalization and digital communications will only increase in the coming years, so charities, must effectively use their digital communications to reach their audience. Some charities are already well set up to do this, but based on research done by Media Trust and CharityComms, 53% charities are facing challenges with producing digital content for example, films, vlogs, infographics; 41% of charities are facing challenges moving their services online; 40% are facing challenges with digital fundraising and communicating and engaging their stakeholders (CharityComms, 2020).

Technologies allow organizations to deliver great donor experience by using different services. For example platforms like Patreon or Steady give the possibility to become a member or patron of the organization in an easy way. Development of these services was determined by the important global trend of subscription economy growth. Over the past few years, have been observing a growth in the preference of both businesses and consumers to subscribe to services rather than buy products. Especially it is connected with software-as-a-service companies, media, education and content producers like Netflix, Lingualo, Apple Music, Spotify and others. Organizations have to better manage a direct, complex, responsive, multi-channel relationship with its customers. Long term relationships building with customers become an absolutely key formula for growth. Subscription model implies a service that is paid for on a regular basis. The danger for subscription is that another, better offer might come along. Membership campaign is a subscription model with added value proposition. After becoming a member Members receive tangible rewards like special news-letter or online hangouts for patrons as a part of their subscription. It takes not only a possibility to support, but also have good customer experience, to be involved in organizational planning and development, have the ability to interact with other patrons and team members. Incorporating these new ways of engagement with proven fundraising and marketing will give the organization a chance to succeed even during the crisis. Membership is based on the intrinsic value of the work and high level of loyalty. People support nonprofits because they like what they do. They feel an affinity with the work which non-profit creates and have longer lifetime value due to they get not only privileges from nonprofits, they engaged in organizational development, realize the value that the organization brings and have a close communication with organizational team.

So, the subscription-based membership programs could be a powerful factor affecting financial sustainability of the emerging project because monthly revenue allows to cover the minimum organizational costs and future salaries of key employees.

Expert Panel (2020) states that nonprofits spend 95% of their time raising funds, but only 5% on thanking donors. If to change that and to send timely, personal and specific gift “thank you” it will impact donor’s retention. To show donors how their money will be used to achieve organizational mission is necessary to show how their money are appreciated. Donors should know that their gift has a value and brings a certain impact, regardless of the size of the gift. Organizations should develop and implement a strategy for continuous engagement and cultivation of donors, in which donors receive updated organizational information, rather than requests to donate. This may not guarantee a repeat donation, but it will provide common ground throughout the year. This could be a quarterly newsletter that informs recipients about the success, activities of the mission movement, and organizational and industry news (Expert Panel, Forbes Nonprofit Council, 2020).

The most donors are interested in non-profit organizations because they want to make a difference. Therefore, an important aspect of engaging donors is to build a dialogue firstly about the social issues that the nonprofit organization is focused of. This helps to build relationships around a common goal and set of values, an emotional connection, and a purpose to work with nonprofit organization (Horsley, 2019; Joslyn, 2019).

Change management and leadership development requires regular, succinct, honest, open and face-to-face dialog with people who involved into organizational development. In a time of rapidly changing world, all changes must relate to the overall goals and objectives of the organization. Missions need to be regularly refreshed and realigned with strategic goals in order to keep them relevant and appealing. It will help to resonate with potential donors and sponsors and motivate them to give. Another recognized tactic is to purposefully search for people who support the organization, often members or patrons, who can give an external objective perspective about changes. For many art and cultural organizations, it is good to have a variety of knowledgeable and skeptical stakeholders among their donors, audience, or Board of members. Transparency for trust seems to be crucial component of each non-profit strategy. From 50% to 60% of people who were born after 1980 say that their decision to donate hinges greatly on whether they can see their gift’s impact (Chung, 2016). The website of the organization should have all details exactly where donations go. To become more interactive it is necessary to translate donations amounts into tangible results, provide proof through visual content (Nelly et al., 2018).

5. Conclusions

In times of crisis many organizations suffer and fail because of scarcity of activity conditioned by limited donations. This paper has employed the five forces model to identify competitive advantage factors taken into consideration when planning fundraising strategies during crisis. It also highlights that leadership in small art and cultural organizations need to be supported by management skills to change the strategic point of view on external communication and gain ability to effective resource management.

The number of donors who support art and culture is extremely low compared to other big non-profit cultural organizations especially in crisis time. So, for small art and cultural nonprofits, donor engagement becomes one of the main challenges. The better nonprofits engage in

mutual activity the better results they gain in reliance and trust of environment. This brings cause-driven passion donors to NPOs who offer recurrent support and emerge interest of the other donors.. It is extremely difficult to retain the donor who made a one-time donation in response to an urgency case appeal. Giving, in this case, is made because of the urgency motivation, and not because the donor identifies with the nonprofit cause (Jay et al., 2014). Incorporating the identified new ways of engagement in areas of fundraising and marketing will give the organization a chance to succeed even during the crisis. People recurrently support the nonprofits which do what donors identify with. Donors feel an affinity with the work which the non-profit creates as they get not only privileges from nonprofits, they engaged in organizational development, realize the value that the organization brings and have a close communication with organizational team. NGOs in subject activity field subject sector can build their market position in fundraising by individual acting and specialization or by partnership. To avoid rivalry, small nonprofit tend to engage in cooperation by which they may achieve the same positive impact with fewer resources. Integral vision of social needs by NGO and local society guarantee individual donating as people understand organization plan and share its value and its approach to problem solution. Being comprehensive and transparent in funds distribution can significantly contribute to gaining donors through channels offered by Internet platforms. The measures addressed to channel communication will make nonprofit activity attractive and encouraging like products or services ads on for profit market. This activity leads to increase a switching cost factor which leads consumer to NPOs friendly decision alternative. Organizations being in early phase of development or these that stay small by choice both operate in competitive markets and always need resources to implement projects. Therefore in and after the crisis franchising strategy is one of the ways they can improve nonprofit performance.

Literature

- Ahlstrom, D., Bruton, G. (2009). *International Management: Strategy and Culture in the Emerging World*. Mason: Cengage Learning.
- Americans for the Arts. (2018). *Americans Speak Out About The Arts in 2018 An In-Depth Look at Perceptions and Attitudes About the Arts in America*. Americans for the Arts.
- Andreoni, J., Payne, A. A. (2003). Do Government Grants to Private Charities Crowd out Giving or Fund-Raising? *The American Economic Review*, 93, 3, 792–812.
- AngelList. (2020). *Markets*. Pobrano April 20, 2020 z lokalizacji <https://angel.co/markets>.
- Arts Council England. (2018). *National Portfolio Organisations and Major Partner Museums*. Arts Council England.
- Behn B.K., Devries, D., Lin, J. (2010). The determinants of transparency in nonprofit organizations: An exploratory study. *Advances in International Accounting* 7(26), 6–12 DOI: 10.1016/j.adiac.2009.12.001
- Bodine, H. (2020). *Donor Segmentation: What It Is, And Why It Matters*. Pobrano March 25.03.2020, 2020 z lokalizacji <https://www.causevox.com/blog/donor-segmentation-matters>.
- Bolton, M., Cooper, C. (2017). *Capital Matters How to build financial resilience in the UK's arts and cultural sector*, Pobrano March 25.03.2020, 2020 z lokalizacji <https://static.a-n.co.uk/wp-content/uploads/2017/08/Capital-Matters-How-to-build-financial-resilience-in-the-UK%E2%80%99s-arts-and-cultural-sector.pdf>.
- Bose, B. (2015). *Effects of Nonprofit Competition on Charitable Donations*. Seattle: University of Washington.
- Burkart Ch., Wakolbinger T., Toyasaki F. (2018), Funks allocation in NPOs: The role of administrative cost ratios. *Central European Journal of Operations Research*, June 26(2), 307–309.
- Burke, E. (2020). *Drive Donations Year-Round With Nonprofit Impact Transparency*. Pobrano April 25, 2020 z lokalizacji <https://www.classy.org/blog/drive-donations-year-round-impact-transparency>.
- CAF Russia. (2014). *Russia Giving. Research on individual giving in Russia*. Moscow: CAF Russia.
- Charities Aid Foundation. (2019). *CAF UK Giving 2019*. Kent: Charities Aid Foundation.

- CharityComms. (2020). *Impact of COVID-19 on Charity Communications*. CharityComms.
- Chronicle of Philanthropy. (2015). *How Nonprofits Can Gain the Public's Trust*. Pobrano April 21, 2020 z lokalizacji <https://www.philanthropy.com/specialreport/how-nonprofits-can-gain-the-pu/69>.
- Chung, E. (2016). *How to Engage Different Generations of Donors*. Pobrano April 23, 2020 z lokalizacji <https://www.classy.org/blog/how-to-engage-different-generations-of-donors>.
- Deitrick, L., Tinkler, T., Strawser, C., Young, E. (2020). *Nonprofit response to COVID-19: The immediate impacts of the COVID-19 pandemic on San Diego County nonprofits*. San Diego, CA: The Nonprofit Institute, University of San Diego.
- Drzewiecki J. (2012). Model biznesu z perspektywy przedsiębiorczości i przedsiębiorcy. W: H. Kościelniak (red.), *Przedsiębiorczość. Szanse i wyzwania* (s. 7–14), Politechnika Częstochowska, Częstochowa.
- EMpower – The Emerging Markets Foundation. (2018). *The Art of Fundraising A Practical Workbook of Tools and Strategies*. Pobrano March 02.03, 2020 z lokalizacji https://empowerweb.org/assets/uploads/tools-resources/464/empower_fundraising_workbook_2018_2.pdf.
- Esser, S. (2020). *How to go community-funded in times of crisis*. Pobrano April 23, 2020 <https://app.livestorm.co/steady-2/how-to-go-community-funded-in-times-of-crisis>
- Expert Panel, Forbes Nonprofit Council. (2020). *Seven Effective Strategies For Improving Donor Retention Rates*. Pobrano April 25, 2020 z lokalizacji <https://www.forbes.com/sites/forbesnonprofitcouncil/2020/04/20/seven-effective-strategies-for-improving-donor-retention-rates/#67e07ad4d6fd>.
- Frost, K., Shanklin, T., Finney, J. Genuardi, I. (2017). *Donation Trends by Channel: 2016 Donor Data Report*. Kimbia. Pobrano March 02.03, 2020 z lokalizacji <https://www.nonprofitpro.com/resource/donation-trends-by-channel-2016-donor-data-report>.
- Giving USA Report (2019). *Giving USA Foundation*, Pobrano June 25.03.2020, 2020 <https://givingusa.org/giving-usa-2019-americans-gave-427-71-billion-to-charity-in-2018-a-mid-complex-year-for-charitable-giving/>.
- Gnjidic, V. (2018). Interdependence of Company's Industrial Competitive Position and Its Strategic Orientation: A Dynamic Theoretical Model. *Management*, 23(2), pp. 103–121. <https://doi.org/http://hrcak.srce.hr/management?lang=en>
- Goggins, A., Howard, D. (2009). SSIR, *The Nonprofit Starvation Cycle*. Pobrano April 21, 2020 z lokalizacji https://ssir.org/articles/entry/the_nonprofit_starvation_cycle.
- Greenlee J. S., Trussel J. (2000). Predicting the financial vulnerability of charitable organizations. *Nonprofit Management and Leadership*, 11, 199–210.
- Hager M. (2001). Financial Vulnerability among Arts Organizations: A Test of the Tuckman-Chang Measures. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 376–392 DOI: 10.1177/0899764001302010.
- Hamann P.M., Schiemann F., Bellora L., Guenther T.W. (2013). Exploring the Dimensions of Organizational Performance. A Construct Validity Study. *Organizational Research Methods* 16(1), 67–87.
- Harrison, T., Thornton, J. (January 30, 2015). Entry Thresholds and Competitive Behavior among Nonprofit Firms. *Harvard Business Review*. (2014). *The Explainer: Porter's Five Forces*. Pobrano March 30.03.2020, 2020 z lokalizacji <https://hbr.org/video/3590615226001/the-explainer-porters-five-forces>.
- Heng Q. (2019). Risk and Diversification of Nonprofit Revenue Portfolios: Applying Modern Portfolio Theory to Nonprofit Revenue Management. *Nonprofit Management and Leadership*, 30(2), 193–212.
- Horsley, G. (2019). *Four Ways To Engage With Donor Prospects Without Asking For Money*. Pobrano April 23, 2020 z lokalizacji <https://www.forbes.com/sites/forbesnonprofitcouncil/2019/12/02/four-ways-to-engage-with-donor-prospects-without-asking-for-money/#36a8b607bbe>.
- Jay, E., Sargeant, A. (2014). *Fundraising Management* (3. wyd.). London: Tailor and Francis group Routledge.
- Joslyn, H. (2019). *51% of Fundraisers Plan to Leave Their Jobs by 2021, Says New Survey*. Pobrano April 25, 2020 z lokalizacji <https://www.philanthropy.com/article/51-of-Fundraisers-Plan-to/246857>.
- Kafel, T., Ziębicki, B. (2009). Współczesne narzędzia zarządzania organizacjami komercyjnymi. W: Red. A. Nalepka, A. Ujwary-Gil. *Organizacje komercyjne i niekomercyjne wobec wzmożonej konkurencji oraz wzrastających wymagań konsumentów*. WSB-NLU, Nowy Sącz. Pobrano November 11.11.2020, z lokalizacji <https://core.ac.uk/reader/48036640>
- Kitchener, A., Markusen, A. (2012). *Working with Small Arts Organizations*. Pobrano April 10, 2020 z lokalizacji <https://www.giarts.org/article/working-small-arts-organizations>
- Lloyd, T. (2010). Using Porter's Five Forces to analyse on profit industry. *Journal of Productivity Analysis*, 35(2), 171–180.
- Ma. Guadalupe Diaz Diaz, Chavez Macias, A.G., Pena Cardenas, M.C., Pilar Lopez Saldana, C., and Lluévanos Tellez, A.A. (2017). *Strategic Planning: Funding And Transparency In Mexico Nonprofit Organizations (Planeación Estratégica: Procuración De Fondos Y Transparencia En Organizaciones De La Sociedad Civil De Mexico)*, The Institute for Business and Finance Research, 10(6), pp. 65–74.

- Mehta, A. (2016). *Fundraising for Success A Guide for Small and Diaspora NGOs*. Oxford: INTRAC.
- Mikołajczak P. (2019). Finansowe uwarunkowania działalności organizacji pozarządowych, W: Mikołajczak P., *Rozwój organizacji pozarządowych wobec wyzwań współczesności* (s. 73–94), CeDeWu.
- Mingaleva, Z.A., Deputatova, L.N., Akatov, N.B., Starkov, Y.V., Mitrofanova E. (2019). Application of HADI-cycle for providing sustainability of processes of knowledge and innovation, *Entrepreneurship and Sustainability Issues*, Vsl Entrepreneurship and Sustainability Center, 7(2), 1628–1640, December.
- MTM London. (2016). *Private Investment in Culture Survey*. London: Arts Council England.
- Neely, D., Harris, E. (2018). Determinants and Consequences of Nonprofit Transparency. December 2018. *Journal of Accounting, Auditing and Finance*. DOI: 10.1177/0148558X18814134.
- Nielsen, L. (2019). *Example of Tactical Planning in Business*. Pobrano March 27.03.2020, 2020 z lokalizacji <https://smallbusiness.chron.com/example-tactical-planning-business-5102.html>.
- Nonprofits Source*. (2020), Pobrano November 08, 2020 z lokalizacji <https://nonprofitssource.com/online-giving-statistics>.
- O'Reilly, B. (2018). *Why Don't Donors Trust Us, & What Can We Do About It?* Pobrano April 21, 2020 z lokalizacji <https://trust.guidestar.org/why-dont-donors-trust-us-what-can-we-do-about-it>.
- Piana, D. L. (2001). *Real Collaboration A Guide for Grantmakers*. Pobrano April 08, 2020 z lokalizacji <https://www.issuelab.org/resources/7619/7619.pdf>.
- Piana, D. L. (2005). *Play to Win: The Nonprofit Guide to Competitive Strategy*. San-Francisco: Jossey-Bass A Wiley Imprint.
- Polivtseva, E. (2020). *Performing arts in times of the pandemic Status quo and the way forward*. IETM. Pobrano September 17, 2020 z lokalizacji https://www.ietm.org/en/system/files/publications/performing_arts_in_times_of_the_pandemic_0.pdf.
- Porter, M. E. (1996). *What is Strategy?* Pobrano June 05, 2020 z lokalizacji https://iqfystage.blob.core.windows.net/files/CUE8taE5QUKZf8ujfYIS_Reading+1.4.pdf.
- Porter, M. E. (2008). *On competition*. Harvard Business Press, Pobrano November 05, 2020 z lokalizacji <http://ressources.auneg.fr/nuxeo/site/esupversions/ba0a40a7-4350-475d-a503-2475adcb9925/res/porter.pdf>
- Ritchie, R., Weinberg, C. (2000). *Competition in the Nonprofit Sector: A Strategic Marketing Framework*. Social Sciences and Humanities Research Council of Canada. Pobrano September 17, 2020 z lokalizacji <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.200.8126&rep=rep1&type=pdf>.
- Rose-Ackerman, S. (1982). Charitable Giving and "Excessive" Fundraising. *The Quarterly Journal of Economics*, 97(2), 193–212.
- Saxton, J., Violi, C. (2020). *Show me the money! The challenges in how charities present their financial information to the public*. London: nfpSynergy. Pobrano April 23, 2020 z lokalizacji <https://nfpsynergy.net/blog/covid-19-charity-sector>.
- Seongho S., Yi D. (2011). *The fundraising efficiency in U.S. non-profit art organizations: An application of a Bayesian estimation approach using the stochastic frontier production model*. Pobrano April 23, 2020 z lokalizacji <https://www.jstor.org/stable/23883943>.
- Sherlock, M. F. (2009). *Overview of the Nonprofit and Charitable Sector*. DIANE Publishing.
- Sinek, S. (2011). *How great leaders inspire action*. Pobrano April 23, 2020 z lokalizacji https://www.ted.com/talks/simon_sinek_how_great_leaders_inspire_action/discussion
- Te, N. (2020). *40 nonprofit trends for 2020 A balancing act between new, fancy tech tools and traditional fundraising strategies*. NonProfit PRO and NAPCO Media. Pobrano 17 09, 2020 z lokalizacji <https://www.nonprofitpro.com/promo/2020-nonprofit-trends-for-2020>.
- The way that acos operate is changing rapidly across the globe. Effective fundraising and leadership in arts and culture* (2020). Online course. University of leeds. Pobrano April 2020 z lokalizacji <https://www.futurelearn.com/courses/fundraising-arts-culture>.
- Thorin's Think Space. (2011). *Applying Porter's Five Forces Model to the NGO Sector*. Pobrano April 02, 2020 z lokalizacji <https://thorinsthinkspace.wordpress.com/2011/09/13/applying-porters-five-forces-model-to-the-ngo-sector/#comments>.
- Tuckman H. P., Chang C. F. (1991). A methodology for measuring the financial vulnerability of charitable nonprofit organizations. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 20, 445–460.
- Vasicek, D., Sikiric, A. M., Kostic, M. D. (2019). Financial Position and Sustainability of Associations in Croatia. *Central European Public Administration Review*, 17(1), 93–109.
- Vogel, J. (2017). *Donor retention: the key to sustainable fundraising*. Pobrano March 23.03.2020, 2020 z lokalizacji <https://www.donorperfect.com/nonprofit-technology-blog/fundraising-software/donor-retention>.

Woronkowicz, J., Nicholson-Crotty, J. (2017). The Effects of Capital Campaigns on Other Nonprofits' Fundraising. *Nonprofit Management and Leadership*, 27(3), 371–387. Pobrano June 02, 2020 z lokalizacji <https://doi.org/http://onlinelibrary.wiley.com/journal/10.1002/%28ISSN%291542-7854/issues>.

Ziębicki, B. (2008). Ewolucja modeli efektywności organizacyjnej. W: red. A. Stabryła. *Zarządzanie rozwojem organizacji w społeczeństwie informacyjnym*. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków, tom 2.

Fundraising competitive forces of small art and cultural NGOs during the crisis

Summary: The paper provides an analysis on fundraising competitive forces of small art and culture organizations in order to identify optimal features of fundraising strategy development during and after crisis time when absence of donors becomes a pressing issue. The analysis is fulfilled based on Michael Porter five forces model structure.

Fundraising strategies should focus on intensive development of advanced communication with donors through modern technology application and reflect an integral vision of social needs which is the key success factor of fundraising strategy implementation in independent autonomous organizations. Financial resources in nonprofit sector seriously affect the stability of programs implementation. The lack of stability undermines organization efficiency what is evident to donors. This requires formulation of strategy for professional and repetitive fundraising.

Keywords: fundraising; small; medium; cultural; non-profit; organization

JEL codes: L31; L23

Informacje o autorkach

Olesya Radilova, MA

Independent research fellow within Kirkland
Scholarship 2019/20.
Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu
ul. Wieniawskiego 1 61-712 Poznań
e-mail: olesya.radilova@gmail.com

Agnieszka Ziomek, dr hab. prof. UEP*

ORCID: 0000-0001-7052-5855
Katedra: Koniunktury i Polityki Gospodarczej
Instytut Ekonomii
Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
Al. Niepodległości 10, 61-875 Poznań
e-mail: agnieszka.ziomek@ue.poznan.pl

* Autor korespondencyjny/Corresponding author

Prawa autorskie i licencja / Copyright and License



Publikacja na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa –
Użycie niekomercyjne – Bez utworów zależnych 4.0 Międzynarodowe (CC BY-NC 4.0)
<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/deed/pl>

This work is published under the terms of the Creative Commons
Attribution – NoDerivatives International (CC BY-ND 4.0) License
<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0>

Wydane przez Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie.

Małopolska Szkoła Administracji Publicznej

Published by Cracow University of Economics – Krakow, Poland.

Małopolska School of Public Administration of the Cracow University of Economics

Sugerowane cytowanie:

Ledwoń, P. (2020). Wybrane krajowe i unijne instrumenty prawne jako stymulatory mikroprzedsiębiorczości i konieczny interwencjonizm w okresie pandemii COVID-19. W: M. Ćwiklicki, K. Sienkiewicz-Małyjurek, (red.). *Ekonomia Społeczna. Przedsiębiorczość społeczna w czasie kryzysu* (s. 107–114). Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie. <https://doi.org/10.15678/ES.2020.2.09>

Wybrane krajowe i unijne instrumenty prawne jako stymulatory mikroprzedsiębiorczości i konieczny interwencjonizm w okresie pandemii COVID-19

Paulina Ledwoń

Streszczenie: Rozważania zawarte w niniejszym artykule powstały w okresie wzmożonej aktywności ustawodawczej zarówno rządów poszczególnych państw, jak i organizacji międzynarodowych w czasie pandemii COVID-19. Celem artykułu jest charakterystyka i próba analizy wybranych instrumentów prawnych w dobie kryzysu gospodarczego oraz uzasadnienie przyjętej tezy o potrzebie działań ukierunkowanych na pobudzenie gospodarcze, szczególnie w sektorze mikroprzedsiębiorców. Metody wykorzystane w artykule stanowią kombinację podstawowych metod badawczych, zgodnie z zasadą pluralizmu metodologicznego, zastosowane zostały metody formalno-dogmatyczna, przez którą autor rozumie wykładnię systemową, językową i funkcjonalną oraz metoda prawno-porównawcza. Metoda formalno-dogmatyczna jest dominująca w zakresie omówienia powstałych regulacji, zaś metoda prawno-porównawcza pozwala dostrzec różnice pomiędzy przyjętymi rozwiązaniami. Wyniki analizy, dane gospodarcze oraz wnioski płynące z podjętych rozważań pozwalają potwierdzić tezę o potrzebie i skuteczności wdrażanych ogólnie instrumentów prawnych w przypadku większości gałęzi gospodarki.

Słowa kluczowe: COVID 19; kryzys; tarcza antykryzysowa; prawo; Unia Europejska
Kody JEL: O17, L51

1. Wstęp

Celem pracy jest przedstawienie wybranych instrumentów prawnych ukierunkowanych na zwalczanie kryzysu spowodowanego pandemią COVID-19 w sektorze mikroprzedsiębiorstw oraz odpowiedź na pytanie o zasadność ich uruchomienia przez państwo. Przesłanki jakie kierowały wyborem tematu artykułu są uzasadnione przynajmniej kilkoma względami. Ostatnie miesiące przyniosły ze sobą znaczny wzrost zaangażowania państw i organizacji międzynarodowych w utrzymanie poziomu gospodarczego na stabilnym poziomie, w skali niespotykanej dotąd we współczesnym świecie. Wiele państw interwencyjnie wdrożyło ogromne środki pomocowe dedykowane przedsiębiorcom i osobom fizycznym. Zgodnie z danymi rządowymi na walkę z kryzysem wywołanym pandemią przeznaczono ogółem 312 mld zł, w tym 74,2 mld zł na finansowanie przedsiębiorstw, 30 mld zł na program inwestycji publicznych, 70,3 mld zł na wzmocnienie systemu finansowego oraz 100 mld zł na tarczę finansową dla firm

i pracowników (Tarcz antykryzysowa, 2020). Uzasadnieniem takich działań jest kryzys wywołany zetknięciem się wielu branż gospodarki z sytuacją wywołaną pandemią. Zagadnienie skuteczności wdrażanych instrumentów prawnych jest zatem wciąż żywe i często poruszane we wszelkich dyskusjach o podłożu prawniczym i ekonomicznym. Przy tej okazji pojawia się wiele różnorodnych zagadnień i stawiane są oryginalne tezy, zaś aktualne polemiki pozwalają na czynny udział w tej dyskusji. Zmiany spowodowane pandemią są już dostrzegalne w każdym państwie. Dotykają przy tym zarówno sfery gospodarczej, jak i społecznej, prawnej czy politycznej oraz wielu innych (Błaszczuk, 2020, s. 17).

Teza, jaką autor stawia w niniejszym artykule zakłada, iż sytuacja, w której rodzima gospodarka i przedsiębiorczość została postawiona na skutek pandemii COVID-19, uzasadnia wzmożoną aktywność ustawodawcy zarówno polskiego, jak i unijnego w zakresie przeciwdziałania jej negatywnym skutkom. Zgodnie z współczesną teorią ekonomiczną wywodzącą się od J.M. Keynesa, immanentnymi desygnatami interwencjonizmu są: „(1) władcze oddziaływania (2) na gospodarkę (procesy lub stosunki gospodarcze), (3) podejmowane z różnych powodów i dla osiągnięcia różnych celów przez państwo” (Kosikowski, 2018). Z tej koncepcji wypływa wniosek, że interwencjonizm jest nieodzownym powołaniem państwa wobec gospodarki, co za tym idzie można wyprowadzić nakaz państwa dla wdrażania takiej aktywności (Kosikowski, 2018). Z drugiej strony wszelkie programy interwencyjne stosowane w gospodarce, stwarzają zagrożenie naruszenia zasad jednolitego rynku wewnętrznego Unii Europejskiej i zasadniczo stoją w sprzeczności z wspólnotowym prawem konkurencji i postulatami generalnego ograniczania pomocy publicznej (Korbutowicz, 2011 s. 410). Choć to podejście ulega ciągłej ewolucji i transformacji, pomoc ta nie jest traktowana już bowiem tylko w kategoriach prawnych naruszania zasad konkurencji, ale jako dopuszczalny, w pewnych wyjątkowych określonych sytuacjach, instrument prawny mający na celu walkę z naturalnymi niedoskonałościami rynków krajowych i rynku wspólnego (Woźniak, 2010, s. 152).

Metody, wykorzystane w artykule, stanowią kombinację podstawowych metod badawczych zgodnie z zasadą pluralizmu metodologicznego, zastosowane zostały następujące metody: formalno-dogmatyczna, przez którą autor rozumie wykładnię systemową, językową i funkcjonalną oraz metoda prawno-porównawcza. Metoda formalno-dogmatyczna jest dominująca w zakresie omówienia powstałych regulacji, zaś metoda prawno-porównawcza pozwala dostrzec różnice pomiędzy przyjętymi rozwiązaniami.

2. Przegląd literatury

Z racji stosunkowej nowości badanej problematyki nie powstało dotychczas wiele prac, które podejmowałyby kompleksową próbę oceny wpływu aktualnie wdrażanych instrumentów prawnych na gospodarkę i przedsiębiorczość. Dostępne źródła, takie jak dane pochodzące z agend rządowych, skupione są zazwyczaj na przedstawieniu skutków gospodarczych określonego instrumentu w krótkim horyzoncie czasowym. Przykładami ciekawych i znaczących publikacji analizujących powiązane problemy są m.in. „Tarcza antykryzysowa oczyma przedsiębiorcy” (Powilan i in., 2020), „Zmiany podatkowe wynikające z tarczy Antykryzysowej” (Alicka i in., 2020), „Polityka pieniężna w Polsce w trakcie kryzysu spowodowanego pandemią wirusa SARS-CoV-2” (Flotyński, 2020), „Refleksje na temat uprawnień do przyznania dodatkowego zasiłku opiekuńczego w czasie panowania na terenie Rzeczypospolitej Polskiej epidemii COVID-19” (Budaj, 2020), „Zwolnienie z obowiązku zapłaty składek ZUS lub odroczenie ich płatności – ulgi systemowe czy nadzwyczajne? Skutki prawne z uwzględnieniem przepisów

o pomocy publicznej” (Pyssa, 2020), „Wpływ koronawirusa na politykę handlową Chińskiej Republiki Ludowej i Rzeczypospolitej Polskiej” (Błaszczuk, 2020), „Sektor biogazowy pod tarczą antykryzysową” (Bojsza 2020), „Porozumienia zawieszające w ustawie antykryzysowej” (Rackowski i Ducki, 2020), „Czy postępowanie o zatwierdzenie układu może być efektywnym narzędziem restrukturyzacji w czasach pandemii COVID-19?” (Kruczalak-Jankowska, 2020), „Istotne dla lekarzy weterynarii zmiany podatku VAT związane z tarczą antykryzysową” (Szymankiewicz, 2020). Z obiektywnej konieczności obecnie powstające analizy mogą jednak tylko w ograniczonym zakresie podejmować próbę oceny długotrwałych skutków podejmowanych rozwiązań. Wiele jest jednak powstałych prac oraz badań skupionych wokół zagadnienia samego rozwoju przedsiębiorczości i wpływu pomocy publicznej na wzrost gospodarczy, skutków kryzysów ekonomicznych oraz barier w rozwoju gospodarki. Jako przykłady opracowań można tu wskazać następujące artykuły: „Pomoc publiczna UE w warunkach kryzysu gospodarczego” (Korbutowicz, 2011), „Pomoc publiczna jako narzędzie pobudzania wzrostu gospodarczego” (Kozuch, 2011), „Pomoc publiczna a polityka konkurencji w Unii Europejskiej w okresie kryzysu gospodarczego” (Działo, 2014), „Instrumenty i instytucje udzielania pomocy publicznej w Polsce” (Woźniak, 2010), „Polityka innowacyjna – inteligentny interwencjonizm?” (Nazarko, 2015) czy monografię „Współczesny interwencjonizm” Cezarego Kosikowskiego.

3. Prezentacja wyników badania i ich omówienie

Pandemia COVID-19 w Polsce była przyczyną wprowadzenia wielu ograniczeń mających wpływ na gospodarkę. Pierwszy przypadek zakażenia wirusem SARS-CoV-2 w Polsce stwierdzono 4 marca 2020 w Zielonej Górze, gdzie zdiagnozowano zachorowanie 66letniego mężczyzny, który powrócił z Niemiec. W okresie 14-20 marca 2020 r. obowiązywał w Polsce stan zagrożenia epidemicznego. W tym czasie wprowadzono kolejne obostrzenia, m.in. znacząco ograniczono ruch graniczny. Od dnia 20 marca 2020 r. obowiązuje zaś stan epidemii.

Dnia 2 marca 2020 r. została uchwalona przez Sejm ustawa o szczególnych rozwiązaniach związanych z zapobieganiem, przeciwdziałaniem i zwalczaniem COVID-19, innych chorób zakaźnych oraz wywołanych nimi sytuacji, która weszła w życie 8 marca 2020 r. Rząd postanowił również wdrożyć pakiet dedykowanych rozwiązań antykryzysowych. Tarcza antykryzysowa to kompleksowy pakiet rozwiązań prawnych, który miał przeciwdziałać gospodarczym skutkom pandemii. Pakiet rozwiązań prawnych składających się na tzw. tarczę antykryzysową wszedł w życie 1 kwietnia 2020 r. Złożyły się na niego ustawa o zmianie ustawy o szczególnych rozwiązaniach związanych z zapobieganiem, przeciwdziałaniem i zwalczaniem COVID-19 (Dz.U. 2020 poz. 374), ustawa o udzielaniu pomocy publicznej w celu ratowania lub restrukturyzacji przedsiębiorców (Dz.U. 2020 poz. 1298) oraz ustawa o zmianie ustawy o systemie instytucji rozwoju (Dz.U. 2020 poz. 569).

Omówienie wszystkich rozwiązań przyjętych w tarczy antykryzysowej przerasta ramy niniejszego artykułu, stąd autor skupi się na rozwiązaniach dedykowanych mikroprzedsiębiorcom, a przede wszystkim osobom fizycznym prowadzącym działalność gospodarczą niezatrudniającym pracowników, czyli tzw. przedsiębiorcom samozatrudnionym.

Rozwiązania dedykowane przedsiębiorcom samozatrudnionym nakierunkowane były na zmniejszenie obciążeń publicznoprawnych oraz dotowanie bieżącej działalności gospodarczej. Przedsiębiorcy samozatrudnieni zostali uprawnieni do zwolnienia ze składek ZUS za miesiące marzec, kwiecień i maj 2020 r., jeżeli przychód w pierwszym miesiącu, za który składany jest wniosek nie był wyższy (był niższy bądź równy) 300% prognozowanego przeciętnego miesięcz-

nego wynagrodzenia brutto w gospodarce narodowej w 2020 r. ZUS ogłosił i wdrożył w dniu 17 marca 2020 r. mechanizm uproszczonego trybu odroczenia o trzy miesiące terminu płatności składek za okres od lutego do kwietnia 2020 r. Następnie wprowadzono wskazane wyżej szczegółowe rozwiązania polegające na tym, że określone płatnicy zostali zwolnieni z obowiązku zapłaty składek na ubezpieczenia społeczne, ubezpieczenie zdrowotne, Fundusz Pracy, Fundusz Solidarnościowy, Fundusz Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych, Fundusz Emerytur Pomostowych za okres trzech miesięcy – od marca do maja 2020 r. Wdrożono zatem dwie instytucje o charakterze pomocowym dla płatników ZUS – odroczenie płatności oraz zwolnienie z obowiązku zapłaty składek. Odroczenie płatności składek na wskazany okres trzech miesięcy nie stanowiło przy tym ulgi o charakterze nadzwyczajnym, nie było też możliwe zastosowanie odroczenia, jeśli płatnik w okresie ostatnich 3 lat otrzymał pomoc publiczną *de minimis* o wartości przekraczającej równowartość w złotych kwoty 200 tys. euro. Wsparcie w formie zwolnienia z opłacania składek, o którym mowa w Tarczy Antykrzysowej nosiło natomiast cechy ulgi o charakterze nadzwyczajnym i stanowi pomocą publiczną (Pyssa, 2020, s. 13).

Dodatkowo, na podstawie art. 15zq-15zx ustawy z dnia 2 marca 2020 r. o szczególnych rozwiązaniach związanych z zapobieganiem, przeciwdziałaniem i zwalczaniem COVID-19, innych chorób zakaźnych oraz wywołanych nimi sytuacji kryzysowych (Dz.U. 2020 poz. 374) ustawodawca wprowadził świadczenie postojowe dla osób samozatrudnionych, o ile spełnią one kryteria spadku obrotów.

Wreszcie, w Powiatowych Urzędach Pracy właściwych ze względu na miejsce prowadzenia działalności gospodarczej możliwe było złożenie wniosku o wypłatę dofinansowania części kosztów prowadzenia działalności gospodarczej dla przedsiębiorcy będącego osobą fizyczną, niezatrudniającego pracowników, w przypadku spadku obrotów gospodarczych w następstwie wystąpienia COVID-19. Przedsiębiorca mógł również złożyć wniosek o udzielenie pożyczki na pokrycie bieżących kosztów prowadzenia działalności gospodarczej. Pożyczka umarzalna jest przy tym z urzędu, o ile przedsiębiorca prowadził działalność gospodarczą przez okres trzech miesięcy. Przedsiębiorcy mogą także m.in. zawnioskować o umorzenie należności podatkowych, o ich rozłożenie na raty lub prolongatę, wnioskować o udzielenie niskooprocentowanej pożyczki dla mikroprzedsiębiorców ze środków Funduszu Pracy, odliczyć stratę za 2020 r. od dochodu za 2019 r., wprowadzono także możliwość zaliczania do kosztów uzyskania przychodów kar i odszkodowań spowodowanych COVID-19.

Zasadniczo wyżej powołane instrumenty, z wyjątkiem świadczenia postojowego stanowią przykłady pomocy publicznej. Zgodnie z art 15zzzh. ust 1 ustawy o szczególnych instrumentach wsparcia w związku z rozprzestrzenianiem się wirusa SARS-CoV-2, wsparcie o którym mowa w art. 15m, art. 15p, art. 15q, art. 15za ust. 2, art. 15zzb–15zze, art. 31zo oraz art. 31zy10, udzielone na podstawie przepisów Ordynacji podatkowej w związku z COVID-19 – zgodne z warunkami zawartymi w Komunikacie Komisji – Tymczasowe ramy środków pomocy państwa w celu wsparcia gospodarki w kontekście trwającej epidemii COVID-19 (2020/C 91 I/01; Dz. Urz. UE C 91I) z 20.03.2020 stanowi pomoc publiczną mającą na celu zaradzenie poważnym zaburzeniom w gospodarce. Ulgi, o których mowa w art. 15zzze–15zzzg, w przypadku udzielenia ich podmiotowi prowadzącemu działalność gospodarczą, stanowią pomoc publiczną, mającą na celu zaradzenie poważnym zaburzeniom w gospodarce, o czym mowa w ww. Komunikacie Komisji.

W obecnej chwili jeszcze trudno oszacować ostateczny kształt kryzysu gospodarczego, jaki spotka rodzimą gospodarkę na skutek pandemii koronawirusa. Pojawiają się głosy, że obecny kryzys „pogłębi ubóstwo i rozwarstwienie na rynku pracy, przyczyniając się do czwartej fali

prekaryzacji, mimo że odbicie gospodarcze może przyjść dość szybko” (Szarfenberg, 2020). Niewątpliwym jest, że dla niektórych branż spadek dochodów w związku z pandemią był znaczny i długofalowy (np. branża turystyczna), wielu przedsiębiorców musiało poczynić nakłady w celu dostosowania się do nowej rzeczywistości (np. branża szkoleniowa), u wielu przedsiębiorców sytuacja nadal jest niestabilna i zmienna (branża gastronomiczna). Z drugiej strony padają bardzo optymistyczne prognozy dla rodzimej gospodarki. Wielu ekonomistów zastanawia się, jak będzie wyglądał krajobraz gospodarczy po zakończeniu pandemii. Tego typu analizę przedstawiła także Komisja Europejska. Zdaniem jej analityków gospodarka Unii Europejskiej skurczy się o 7,8 proc. w 2020 r., a następnie wzrośnie o 4,2 proc. w 2021 r. i o 3 proc. w 2022 r. (<https://ec.europa.eu/commission/presscorner>). Na tle państw należących do Unii Europejskiej optymistycznie jawi się prognoza finansowa Polski, bowiem zgodnie z prognozami analityków z Goldman Sachs, którzy przewidują, że już 2022 r. wzrost gospodarczy Polski wyniesie 4,8 procent (bankier.pl).

Pomoc publiczna jest jedną z form interwencji państwa w działalność gospodarczą i społeczną, która może naruszyć warunki konkurencji rynkowej, dlatego Unia Europejska ustala dość precyzyjne zasady takiego wpływu państwa w gospodarce krajów członkowskich. Interwencjonizm jest zasadniczo rozumiany jako „aktywność państwa w gospodarce stymulującą jej rozwój” (Kosikowski, 2018). Nadmierny interwencjonizm gospodarczy jest zasadniczo dość powszechnie i słusznie krytykowany, ze względu na szkody jakie może wyrządzić delikatnemu organizmowi jakim jest wolny rynek. Jednak formy pomocy przewidziane w pakiecie zmian legislacyjnych składających się na tarczę antykryzysową w odniesieniu do mikroprzedsiębiorców nie naruszały zasad udzielania pomocy publicznej. Co za tym idzie nie zagrażały one konkurencyjności na wspólnym rynku a jedynie miały na celu krótkotrwałą pomoc najmniejszym przedsiębiorcom dotkniętym na wiele różnych sposobów przez obostrzenia i sytuację gospodarczą związaną z pandemią. Analogiczne instrumenty stosowały pozostałe kraje, w wysokości na jaką pozwalała ich sytuacja gospodarcza.

4. Zakończenie

Rozważania podjęte w niniejszej pracy potwierdziły postawioną tezę, iż sytuacja gospodarcza w dobie pandemii wymagała wdrożenia szczególnych instrumentów interwencjonizmu państwowego. Wszak do celów długookresowych gospodarczej działalności przedsiębiorstwa należy utrzymanie się na rynku i rozwój (Piotrowska, 2013). Zastosowana pomoc nie niesie przy tym istotnego zagrożenia dla unijnej gospodarki, która stanęła w obliczu ogromnego wyzwania związanego z aktualnym kryzysem. Już 13 marca 2020 r. Komisja Europejska ogłosiła skoordynowaną europejską reakcję na skutki gospodarcze koronawirusa – plan działań mających na celu złagodzenie społeczno-gospodarczych skutków pandemii COVID-19 (<https://ec.europa.eu>), wskazujący na możliwość udzielania szybkiego i skutecznego wsparcia przedsiębiorcom, dodatkowo, w dniu 19 marca 2020 r. Komisja przyjęła „Tymczasowe ramy środków pomocy państwa w celu wsparcia gospodarki w kontekście trwającej epidemii COVID-19” – określające tymczasowe środki pomocy publicznej, zatwierdzane przez Komisję w krótkim czasie po ich notyfikowaniu. Tymczasowe ramy prawne pomocy publicznej mają stworzyć możliwość zapewnienia przedsiębiorcom płynności i dostępu do finansowania. Zresztą, w ostatnim czasie spór między skrajnymi zwolennikami a przeciwnikami interwencjonizmu państwowego uległ osłabieniu. W ostatnich kilkunastu latach obie strony tego jednego z najwyraźniejszych ekonomicznych konfliktów dostrzegły, iż nie można bez zastrzeżeń przyjmować jednej ze

wskazanych wyżej dwóch doktryn, a powinno się raczej dostrzegać, że rozwój jest efektem indywidualnie dobranych, trafnych rozwiązań biorących pod uwagę przede wszystkim kontekst: polityczny, instytucjonalny, społeczny i kulturowy na konkretnym terytorium (Nazarko, 2015, s. 93).

Można oczywiście dyskutować, czy wszystkie narzędzia wykorzystane przez państwo w ramach szeroko rozumianej walki z kryzysem były uzasadnione. Taka ciekawa polemika toczyła się przykładowo wokół zagadnienia radykalnego obniżenia stóp procentowych, jakie wdrożył Narodowy Bank Polski, co w połączeniu z wysoką inflacją może powodować ujemne oprocentowanie lokat, a w konsekwencji wycofanie depozytów. Zwolennicy obniżenia stóp procentowych wskazywali z kolei na wynikający z obniżenia spadek kosztów kredytów (zmniejszenie obciążeń kredytobiorców), zwiększenie konsumpcji oraz wsparcie polityki fiskalnej państwa. Argumentem za obniżeniem stóp procentowych jest również spodziewany poziom inflacji. Nie należy jednak tracić z oczu negatywnych konsekwencji takich działań, wskazuje się tu m.in. na możliwość narastania tzw. baniek spekulacyjnych, zwiększenie presji inflacyjnej czy zmniejszenie marży odsetkowej w bankach (Flotyński, 2020, s. 24–25).

Niemniej jednak zastosowane ulgi w zakresie obciążeń publicznoprawnych oraz przekazanie środków finansowych mikroprzedsiębiorcom pozwoliły znakomitej ich części przetrwać spowolnienie gospodarcze mające miejsce na skutek pandemii. Badania przeprowadzone w gronie rodzimych przedsiębiorców i pracowników przez Fundację Centrum Badania Opinii Społecznej w kwietniu 2020 roku wskazują, że 27% Polaków pozbawiono możliwości wynagrodzenia, 7% utraciło pracę, 2% musiało zamknąć firmę, 23% badanych uzyskiwało mniejsze dochody, zaś 24% ludności pracowało w zmniejszonym wymiarze czasu pracy. Istotne przy tym jest, że aż 54% przedsiębiorców wskazało na spadek dochodów, a 43% na zmniejszony wymiar czasu pracy. Można wyciągnąć z tego wniosek, że to właśnie przedsiębiorcy w największym stopniu odczuli efekty gospodarcze kryzysu spowodowanego pandemią (Błaszczuk, 2020, s. 22–23).

Warto zauważyć, że odmiennym zagadnieniem jest opłacalność poszczególnych oferowanych dóbr i usług. Kryzys spowodowany pandemią przyniósł ze sobą trwałe zmiany w gospodarce i wraz z trudnościami jakie przyniósł pewnym grupom przedsiębiorców, innym pozwolił rozwinąć swoją działalność, sztandarowym przykładem są tu przedsiębiorcy prowadzący działalność przez internet czy świadczący usługi zdalnie lub tacy, którzy w krótkim czasie byli w stanie przenieść swoją działalność do świata wirtualnego. Pozostaje żywić nadzieję, że zastosowane przez państwo wszelkie konieczne środki mające na celu zneutralizowanie wpływu spowolnienia ekonomicznego na stabilność gospodarczą przyniosą długofalowo oczekiwane skutki i pozwolą wyprowadzić wnioski pomocne w przypadku innych załamań gospodarki.

Literatura

- Alicka D., Andrzejewska A., Cieszek P., Żurek M., Żygadło M. (2020). Zmiany podatkowe wynikające z tarczy antykryzysowej, *Przegląd Podatkowy*, 6, 5–15.
- Błaszczuk A. (2020). Wpływ koronawirusa na politykę handlową Chińskiej Republiki Ludowej i Rzeczypospolitej Polskiej, W: J. Kawa (red.), *Wyzwania współczesnego świata*, t. 7, (s. 15–27).
- Bojsza D. (2020), Sektor biogazowy pod tarczą antykryzysową, *Przegląd Komunalny*, 5, 32–33.
- Budaj D. (2020), Refleksje na temat uprawnień do przyznania dodatkowego zasiłku opiekuńczego w czasie panowania na terenie Rzeczypospolitej Polskiej epidemii COVID-19, *Radca Prawny. Zeszyty Naukowe*, 2, 127–144.

- Działo J., *Pomoc publiczna a polityka konkurencji w Unii Europejskiej w okresie kryzysu gospodarczego*, *Ekonomia i Prawo*, 2014, nr 1, 211–224.
- Flotyński M. (2020). Polityka pieniężna w Polsce w trakcie kryzysu spowodowanego pandemią wirusa SARS-CoV-2, *Przegląd Ekonomiczny*. Czasopismo Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego Oddział w Poznaniu, Wydanie specjalne: pandemia – skutki ekonomiczne i społeczne, 16–27.
- Korbutowicz T. (2011). *Pomoc publiczna UE w warunkach kryzysu gospodarczego*, Materiały z międzynarodowej konferencji, Wrocław, 23–24 kwietnia 2010 r. (red. Kundera J.), Uniwersytet Wrocławski. Wydział Prawa, Administracji i Ekonomii. Instytut Nauk Ekonomicznych, Prawnicza i Ekonomiczna Biblioteka Cyfrowa, 387–411.
- Kosikowski C. (2018). *Współczesny interwencjonizm*. Wolters Kluwer: Warszawa.
- Kożuch M. (2011). Pomoc publiczna jako narzędzie pobudzania wzrostu gospodarczego, *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie*, 860/2011, 67–82.
- Kruczała-Jankowska J. (2020), Czy postępowanie o zatwierdzenie układu może być efektywnym narzędziem restrukturyzacji w czasach pandemii COVID-19?, *Przegląd Prawa Handlowego*, 6, 13–17.
- Nazarko Ł. (2015). Polityka innowacyjna – inteligentny interwencjonizm?, *Optimum. Studia Ekonomiczne*, 1(73) 2015, 85–96.
- Piotrowska J. (2013). Stymulanty i bariery działalności innowacyjnej w kontekście rozwoju przedsiębiorstw w Polsce, *Studia i prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania*, nr 32, *Problemy współczesnej ekonomii*, tom 2, 125–137.
- Powilan J., Pietrzak P., Wilinski B. (2020). Tarcza antykryzysowa oczyma przedsiębiorcy, *Biuletyn Producenta Pieczarek – Pieczarki*, t. 48, nr 2, 92–101.
- Pyssa J. (2020). Zwolnienie z obowiązku zapłaty składek ZUS lub odroczenie ich płatności – ulgi systemowe czy nadzwyczajne? Skutki prawne z uwzględnieniem przepisów o pomocy publicznej, *Doradztwo Podatkowe – Biuletyn Instytutu Studiów Podatkowych*, 4, 9–13.
- Raczkowski M., Ducki M. (2020) Porozumienia zawieszające w ustawie antykryzysowej, *Praca i Zabezpieczenie Społeczne*, 5, 18–27.
- Szarfberg R. (2020). *Kryzys: przed nami rozwarstwienie na rynku pracy i czwarta fala prekaryzacji*, pobrane z: www.forbes.pl/gospodarka/koronawirus-skutki-kryzysu-na-rynku-pracy-w-polsce/j4r5c1r.
- Szymankiewicz M. (2020), Istotne dla lekarzy weterynarii zmiany podatku VAT związane z tarczą antykryzysową, *Życie weterynaryjne*. Czasopismo społeczno-zawodowe i naukowe Krajowej Izby Lekarsko-weterynaryjnej, 6, 384–389.
- Woźniak B. (2010). Instrumenty i instytucje udzielania pomocy publicznej w Polsce, *Zeszyty Naukowe. Polityki Europejskiej, Finanse i Marketing*, 4(53), 151–161.
- Ustawa z dnia 2 marca 2020 r. o szczególnych rozwiązaniach związanych z zapobieganiem, przeciwdziałaniem i zwalczaniem COVID-19, innych chorób zakaźnych oraz wywołanych nimi sytuacji kryzysowych (Dz.U. 2020 poz. 374 ze zm.).
- Ustawa z dnia 31 marca 2020 r. o zmianie ustawy o szczególnych rozwiązaniach związanych z zapobieganiem, przeciwdziałaniem i zwalczaniem COVID-19 (Dz.U. z 2020 r. poz. 567).
- Ustawa z dnia 16 lipca 2020 r. o udzielaniu pomocy publicznej w celu ratowania lub restrukturyzacji przedsiębiorców (Dz.U. 2020 poz. 1298).
- Ustawa z dnia 31 marca 2020 r. o zmianie ustawy o systemie instytucji rozwoju (Dz.U. 2020 poz. 569).
- Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Ordynacja podatkowa (Dz.U. 1997 Nr 137 poz. 926).
- Komunikat Komisji Europejskiej – Tymczasowe ramy środków pomocy państwa w celu wsparcia gospodarki w kontekście trwającej epidemii COVID-19 (2020/C 91 I/01; Dz. Urz. UE C 91I) z 20.03.2020 r.
- Prognoza gospodarcza z jesieni 2020 r.: Przerwany proces odzyskiwania równowagi – ponowne nasilenie pandemii zwiększa niepewność (źródło: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/pl/ip_20_2021, dostęp: 15.11.2020 r.).
- Tarcza antykryzysowa (źródło: www.gov.pl/web/tarczaantykryzysowa, dostęp: 15.11.2020 r.)
- Pozytywne prognozy Goldman Sachs dla Polski (źródło: www.bankier.pl/wiadomosc/Pozytywne-prognozy-Goldman-Sachs-dla-Polski-8000066.html, dostęp: 15.11.2020 r.)

National and UE selected legal instruments as stimulants of micro-entrepreneurship and the necessary interventionism during the COVID-19 pandemic

Summary: The considerations contained in this article were created during the period of increased legislative activity of both governments of individual countries and international organizations during the COVID-19 pandemic. The aim of the article is to describe and attempt to analyze selected legal instruments in the

time of economic crisis and to justify the adopted thesis about the need for measures aimed at economic stimulation. The methods used in the article are a combination of basic research methods in accordance with the principle of methodological pluralism, formal and dogmatic methods have been used, by which the author understands a systemic, linguistic and functional interpretation, as well as a legal-comparative method. The formal-dogmatic method is dominant in the discussion of the resulting regulations, and the legal-comparative method allows to notice the differences between the adopted solutions. The results of the analysis, economic data and conclusions drawn from the considerations allow to confirm the thesis about the need and effectiveness of top-down legal instruments implemented in most sectors of the economy.

Keywords: COVID 19; crisis; anti-crisis shield; right; European Union

JEL codes: O17, L51

Informacje o autorce

Paulina Ledwoń, dr

ORCID: 0000-0003-2780-8395

Katedra Prawa Międzynarodowego Publicznego i Europejskiego

Instytut Prawa

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków

e-mail: paulina.ledwon@gmail.com

Prawa autorskie i licencja / Copyright and License



Publikacja na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa –
Użycie niekomercyjne – Bez utworów zależnych 4.0 Międzynarodowe (CC BY-ND 4.0)
<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/deed/pl>

This work is published under the terms of the Creative Commons
Attribution – NoDerivatives International (CC BY-ND 4.0) License
<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0>

Wydane przez Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie.

Małopolska Szkoła Administracji Publicznej

Published by Cracow University of Economics – Krakow, Poland.

Małopolska School of Public Administration of the Cracow University of Economics

Sugerowane cytowanie:

Drozdek, A. (2020). Kontrola podatkowa i celno-skarbowa w czasie pandemii COVID-19. W: M. Ćwiklicki, K. Sienkiewicz-Małyjurek, (red.). *Ekonomia Społeczna. Przedsiębiorczość społeczna w czasie kryzysu* (s. 115–125). Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie. <https://doi.org/10.15678/ES.2020.2.10>

Kontrola podatkowa i celno-skarbowa w czasie pandemii COVID-19

Adam Drozdek

Streszczenie: Celem opracowania jest spojrzenie na kontrolę podatkową i kontrolę celno-skarbową przez pryzmat rozwiązań związanych z zapobieganiem, przeciwdziałaniem i zwalczaniem COVID-19, innych chorób zakaźnych oraz wywołanych nimi sytuacjami kryzysowymi. Kluczową kwestią jest zbadanie, czy dopuszczalne jest prowadzenie kontroli podatkowych lub kontroli celno-skarbowych w oparciu o regulacje prawne COVID-19 i wydawania na ich podstawie rozstrzygnięć kończących kontrolę w rozumieniu przepisów prawa podatkowego, czy wręcz przeciwnie – organy podatkowe powinny zawiesić na czas pandemii czynności kontrolne na podstawie obowiązującego prawa, wybranego orzecznictwa i poglądów doktryny. Realizowana przez organy podatkowe kontrola podatkowa i celno-skarbowa należy do jednych z najistotniejszych instytucji prawa podatkowego. Wynika to między innymi z faktu, że jednym z podstawowych zadań państwa jest czuwanie nad wywiązywaniem się podatnika z obowiązku ponoszenia ciężarów i świadczeń podatkowych oraz kontrolowania jego prawidłowego wykonania. W ten sposób organy administracji podatkowej ujawniają i eliminują wszelkie nieprawidłowości w zakresie wywiązywania się podatnika z ciężarów na nim zobowiązań podatkowych. Kontrola służy organom podatkowym do sprawdzenia i ocenienia, czy podatnicy wykonują swoje obowiązki prawidłowo, a co w konsekwencji pozwala wykrywać nieprawidłowości i zapobiegać niekorzystnym zjawiskom.

Słowa kluczowe: kontrola podatkowa; kontrola celno-skarbowa; podatek; COVID-19

Kody JEL: K23, K34

1. Wstęp

Wykonywanie działalności gospodarczej przez przedsiębiorców wiąże się z płaceniem podatków. Ma to zasadnicze znaczenie dla budżetu państwa. W tym celu ustawodawca wprowadził do polskiego systemu podatkowego kontrolę podatkową i kontrolę celno-skarbową. Ich zasadniczym celem jest ochrona interesów majątkowych Skarbu Państwa. Te dwie instytucje prawa podatkowego wzbudzają wiele kontrowersji pomiędzy podatnikami a organami podatkowymi. Materia regulacji prawnej tych instytucji jest o tyle istotna, że podejmowane czynności kontrolne przez organy podatkowe wiążą się z wnikaniem w sferę praw osobistych i majątkowych podmiotów kontrolowanych.

Jednocześnie należy podkreślić, że organy podatkowe muszą działać wyłącznie na podstawie oraz w granicach prawa. Zatem regulacje prawne ustawy z dnia 2 marca 2020 r. o szczególnych rozwiązaniach związanych z zapobieganiem, przeciwdziałaniem i zwalczaniem COVID-19, innych chorób zakaźnych oraz wywołanych nimi sytuacji kryzysowych (Ustawa o COVID-19, 2020), wprowadziły zasady i tryb zapobiegania oraz zwalczania zakażenia i rozprzestrzeniania się choroby zakaźnej u ludzi wywołanej wirusem SARS-CoV-2, w tym zasady i tryb pode-

mowania działań przeciwepidemicznych i zapobiegawczych w celu unieszkodliwienia źródeł zakażenia i przecięcia dróg szerzenia się choroby, zadania organów administracji publicznej w zakresie zapobiegania oraz zwalczania tej choroby, uprawnienia i obowiązki świadczeniobiorców, świadczeniodawców oraz osób przebywających na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej w zakresie zapobiegania oraz jej zwalczania oraz zasady pokrywania kosztów realizacji zadań związanych przeciwdziałaniem COVID-19, w szczególności tryb finansowania świadczeń opieki zdrowotnej dla osób z podejrzeniem zakażenia lub zakażeniem tą chorobą, w celu zapewnienia właściwego dostępu do diagnostyki i leczenia. Ustawą z dnia 31 marca 2020 r. o zmianie ustawy o szczególnych rozwiązaniach związanych z zapobieganiem, przeciwdziałaniem i zwalczaniem COVID-19, innych chorób zakaźnych oraz wywołanych nimi sytuacji kryzysowych oraz niektórych innych ustaw (Ustawa o zmianie COVID-19, 2020) wprowadzono częściowe zmiany w zakresie zawieszenia kontroli podatkowych i kontroli celno-skarbowych oraz biegu terminów.

W opracowaniu podjęta została próba spojrzenia na kontrolę podatkową i kontrolę celno-skarbową przez pryzmat rozwiązań związanych z zapobieganiem, przeciwdziałaniem i zwalczaniem COVID-19, innych chorób zakaźnych oraz wywołanych nimi sytuacjami kryzysowymi. Kluczową kwestią jest zbadanie, czy dopuszczalne jest prowadzenie kontroli podatkowych lub kontroli celno-skarbowych w oparciu o regulacje prawne COVID-19 i wydawania na ich podstawie rozstrzygnięć kończących kontrole w rozumieniu przepisów prawa podatkowego, czy wręcz przeciwnie organy podatkowe powinny zawiesić na czas pandemii czynności kontrolne. W tym celu niezbędne jest także przedstawienie istoty i celów kontroli podatkowej prowadzonej przez naczelnika urzędu skarbowego oraz kontroli celno-skarbowej prowadzonej przez naczelnika urzędu celno-skarbowego. W dalszej części opracowania scharakteryzowana zostanie także instytucja zawieszenia kontroli. Należy także zastanowić się, czy organy podatkowe w czasie trwania pandemii COVID-19 zapewniają podatnikom, w ramach prowadzonych czynności kontrolnych czynnych, udział w każdym stadium kontroli.

2. Istota i cele kontroli podatkowej i celno-skarbowej

Podejmując zasygnalizowane badania w pierwszym rzędzie niezbędne jest przedstawienie istoty i celów, a także różnic instytucji prawnych, jakimi są kontrola podatkowa i kontrola celno-skarbowa.

W art. 84 Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej ustrojodawca wskazał, że podstawowym obowiązkiem każdego jest ponoszenie ciężarów i świadczeń publicznych, w tym podatków określonych w ustawie (Konstytucja 1997). Z przepisu tego należy wywnioskować, że jednym z podstawowych zadań państwa jest czuwanie nad wywiązywaniem się podatnika z obowiązku ponoszenia ciężarów i świadczeń podatkowych oraz kontrolowania jego prawidłowego wykonania. Kontrolowanie ponoszenia ciężarów i świadczeń publicznych związane jest ze sprawowaniem władzy publicznej (administrowaniem). W ten sposób organy administracji podatkowej ujawniają i eliminują wszelkie nieprawidłowości w zakresie wywiązywania się podatnika z ciężących na nim zobowiązań podatkowych.

Instytucja kontroli służy organom podatkowym do sprawdzenia i ocenienia, czy podatnicy wykonują swoje obowiązki prawidłowo, a to w konsekwencji pozwala wykryć nieprawidłowości i zapobiegać niekorzystnym zjawiskom. Istota i cele kontroli podatkowej oraz kontroli celno-skarbowej zostały zawarte w dwóch aktach prawnych, tj. w ustawie z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Ordynacja podatkowa (Ustawa 1997) oraz w ustawie z dnia 16 listopada 2016 r. o Kra-

jowej Administracji Skarbowej (Ustawa 2016). Jeśli podatnik jest osobą prowadzącą działalność gospodarczą, a kontrola dotyczy prowadzonej przez niego działalności, to organ podatkowy stosuje w sprawach nieuregulowanych regulacje zawarte w Ordynacji podatkowej i ustawy o KAS, a także przepisy ustawy z dnia 6 marca 2018 r. Prawo przedsiębiorców (Ustawa 2018). Celem ograniczeń wynikających z norm ustawy Prawo przedsiębiorców jest ochrona podatników przed nadmierną ingerencją państwa w prowadzoną przez nich działalność gospodarczą. Kontrola prowadzona przez organy podatkowe powinna uwzględniać aktualne przepisy prawa podatkowego, przez które należy rozumieć zarówno przepisy ustaw podatkowych, jak i przepisy wydanych na ich podstawie aktów wykonawczych, a także postanowień ratyfikowanych przez Polskę umów o unikaniu podwójnego opodatkowania oraz innych umów międzynarodowych (Ustawa 1997, art. 3 pkt 2; Adamiak 2012, s. 105).

2.1. Cele kontroli podatkowej

W polskim systemie podatkowym duża część zobowiązań podatkowych powstaje z mocy prawa. W konsekwencji powoduje to przeniesienie zasadniczych obowiązków związanych z obliczeniem i zapłatą podatku z organów podatkowych na podatników. Taki system w naturalny sposób rodzi potrzebę stworzenia instrumentu sprawnej, a przede wszystkim szybkiej i skutecznej kontroli wywiązywania się podatników z obowiązków podatkowych, za którą odpowiedzialność ponoszą organy podatkowe (Münnich 2010, s. 72). Jednym z takich instrumentów, które organ podatkowy wykorzystuje do ochrony interesów majątkowych Skarbu Państwa, jest właśnie kontrola.

W piśmiennictwie wskazuje się, że kontrola jest to „zespół czynności, które obejmują ustalenie stanu obowiązującego (wyznaczeń), ustalenie stanu rzeczywistego (wykonań), porównanie wykonań z wyznaczeniami, w celu ustalenia ich zgodności lub niezgodności oraz wyjaśnienie przyczyn stwierdzonej zgodności lub niezgodności między wykonaniami i wyznaczeniami” (Antonów 2013, s. 22). Treść powołanej definicji sugeruje co najmniej cztery elementy, które wyznaczają zakres prowadzonej przez organy kontroli podatkowej. Po pierwsze, zasadniczym celem jest ujawnienie niekorzystnych zjawisk mających wpływ na finanse publiczne. Po drugie, jest to zespół czynności obejmujący ustalenie stanu obowiązującego w dniu wszczęcia kontroli. Po trzecie, ustalenie stanu rzeczywistego, jaki miał miejsce. Po czwarte, porównanie wykonania z obowiązującym prawem, w celu ustalenia ich zgodności lub niezgodności oraz wyjaśnienie przyczyn stwierdzonej zgodności lub niezgodności między wykonaniami i wyznaczeniami. Każda kontrola, jako działalność organów podatkowych, powinna zatem prowadzić do określonych celów, informując o jej wynikach odpowiednie podmioty, które mogą spowodować wyeliminowanie tych nieprawidłowości.

Charakteryzując cele kontroli podatkowej należy wskazać, że pierwsza grupa przepisów regulujących nadzór podatkowy została zawarta w dziale VI Ordynacji podatkowej. Zgodnie z treścią art. 281 § 2 celem kontroli podatkowej jest sprawdzenie, czy podatnicy, płatnicy, inkasenci oraz następcy prawni wywiązują się z obowiązków wynikających z prawa podatkowego. Pojęcie obowiązków wynikających z przepisów prawa podatkowego należy rozumieć w sposób szeroki, gdyż są to obowiązki powstające nie tylko z przepisów ustaw podatkowych oraz z przepisów aktów wykonawczych wydanych na ich podstawie, ale także są to liczne postanowienia ratyfikowanych przez Rzeczpospolitą Polską umów o unikaniu podwójnego opodatkowania oraz innych aktów prawa międzynarodowego i unijnego dotyczących problematyki podatkowej. Z treści powołanej regulacji prawnej można wnioskować, że celem kontroli podatkowej jest sprawdzenie wywiązywania się przez podatników z obowiązków podatkowych

związanych z zapłatą podatku, jak również z obowiązków instrumentalnych. Jako przykład obowiązków instrumentalnych można wskazać kontrolę podatnika w zakresie prawidłowego korzystania z uprawnień podatkowych. Nadzorem może zostać także spełnianie warunków uprawniających go do zastosowania ulgi, zniżki, zwolnienia, odliczenia, czy też zwrotu podatku (Popławski 2020)¹.

2.2. Cele kontroli celno-skarbowej

Określając cele kontroli podatkowej istotne jest odróżnienie jej od kontroli celno-skarbowej. Posiada to znaczenie nie tylko teoretyczne, ale także praktyczne.

Jak zasygnalizowano wcześniej, przepisy normujące procedurę kontroli celno-skarbowej zawarte zostały w ustawie o KAS. Zgodnie z treścią art. 54 KAS, zasadniczym celem kontroli celno-skarbowej jest sprawdzenie stopnia przestrzegania przepisów prawa podatkowego poprzez analizę rzetelności deklarowanych przez kontrolowanych podstaw opodatkowania oraz prawidłowości obliczania i wpłacania przez nich podatków, stanowiących dochód budżetu państwa. Kontrola celno-skarbowa nakierowana jest na wykrywanie i zwalczanie nieprawidłowości na wielką skalę. Już sama nazwa procedury kontrolnej świadczy o jej specyficznym i kumulatywnym charakterze przedmiotowym, który obejmuje swym zakresem przede wszystkim tematykę celno-skarbową. Ma ona usprawiedliwiać rozszerzenie uprawnień i środków dostępnych sprawdzającym w toku kontroli celno-skarbowej w porównaniu z prowadzonym dotychczas postępowaniem kontrolnym. Kontrola celno-skarbowa scharakteryzowana w ustawie o KAS ma charakter mieszany, łączy w sobie uprawnienia kontrolne i śledcze. Kontrola ta wykorzystuje nie tylko typowe instrumenty prawne znane prawu administracyjnemu, ale także instrumenty prawne charakterystyczne dla działania policji i formacji wywiadowczych. Tym samym Krajowa Administracja Skarbowa stanowi wyspecjalizowaną administrację rządową, która wykonuje zadania z zakresu realizacji dochodów z tytułu podatków, należności celnych, opłat oraz niepodatkowych należności budżetowych, ochrony interesów Skarbu Państwa, oraz ochrony obszaru celnego Unii Europejskiej, a także zapewnia obsługę i wsparcie podatnika oraz płatnika w prawidłowym wykonywaniu obowiązków podatkowych, a także obsługę i wsparcie przedsiębiorcy w prawidłowym wykonywaniu obowiązków celnych (Ustawa 2016, art. 2). Obok zadań o charakterze typowo fiskalnym, przedmiotem kontroli celno-skarbowej prowadzonej przez KAS jest również kontrola pewnych obszarów życia gospodarczego, które regulowane są przez przepisy reglamentujące działalność gospodarczą. Jako przykład można wymienić zadania, które zostały wymienione w ustawie z dnia 19 listopada 2009 r. o grach hazardowych (Ustawa 2009), czy też w ustawie z dnia 10 kwietnia 1997 r. – Prawo energetyczne (Ustawa 1997a). Ponadto podkreślić należy, że kontrola celno-skarbowa jest szczególnego rodzaju procedurą administracyjną o charakterze policyjnym, a także regulowanym przepisami ustawy ciągiem czynności podejmowanych przez jej uczestników, zapoczątkowanym upoważnieniem organu celno-skarbowego, a kończącym się wydaniem przez ten organ rozstrzygnięcia – zasadniczo w formie wyniku kontroli lub protokołu. Zakres kontroli celno-skarbowej został oparty na nieobowiązujących już: ustawie o kontroli skarbowej (Ustawa 1991) oraz w ustawie o Służbie Celnej (Ustawa 2009).

¹ Powyższe twierdzenie znajduje odzwierciedlenie w innych przepisach ordynacji podatkowej. Z art. 286 § 1 pkt 2 w zw. z art. 276 Op jednoznacznie wynika, że kontrola służyć może także weryfikacji prawidłowości korzystania z uprawnień podatkowych. Nie może być jednak przedmiotem kontroli podatkowej to, czy podatnik skorzystał z przysługujących mu uprawnień, a jeśli nie, to dlaczego.

Mając na uwadze powyższe należy zatem stwierdzić, że zasadniczym celem kontroli podatkowej i kontroli celno-skarbowej jest zapewnienie organom podatkowym realizacji zasady prawdy materialnej w kontroli podatkowej lub kontroli celno-skarbowej, do czego konieczne jest ustalenie wszystkich okoliczności kształtujących podatkowoprawny stan faktyczny. Kontrola ma zabezpieczyć dokumenty, zbadać księgi podatkowe, ustalić stan faktyczny w momencie rozpoczynania kontroli, uzyskać niezbędne na tym etapie wyjaśnienia (Wyrok NSA z dnia 29 maja 2013). Tak rozumiana kontrola podatkowa i kontrola celno-skarbowa z punktu widzenia legalności, polega na sprawdzeniu zgodności działania podmiotów kontrolowanych z przepisami prawa podatkowego. Przepisy prawa podatkowego konsekwentnie odróżniają dwie instytucje regulujące weryfikację rozliczeń należności publicznoprawnych, takie jak: postępowanie kontrolne i kontrola celna. Kontrola podatkowa wykonywana jest przez Naczelnika Urzędu Skarbowego. Kontrolę podatkową regulują przepisy ustawy – Ordynacja podatkowa. Z kolei kontrola celno-skarbowa wykonywana jest na podstawie przepisów ustawy o KAS. Zastąpiła ona postępowanie kontrolne uregulowane w ustawie o kontroli skarbowej oraz kontrolę celną unormowaną w ustawie o Służbie Celnej.

3. Zawieszenie prowadzenia kontroli podatkowych i kontroli celno-skarbowych w czasie pandemii COVID-19

Konieczność prowadzenia kontroli podatkowej lub kontroli celno-skarbowej w sposób ciągły i szybki nie może przekreślać wymogu realizowania działań procesowych zgodnie z prawem. Jednak w toku jej trwania mogą pojawić się przeszkody, które uniemożliwiają dalszy prawidłowy przebieg. Jeżeli przeszkody te mają charakter przejściowy, to na organie podatkowym spoczywa podjęcie działań, mających na celu ich wyeliminowanie oraz zawieszenia kontroli. Zawieszenie kontroli podatkowej lub celno-skarbowej oznacza wstrzymanie jej przebiegu. Wiąże się to również, co do zasady, ze wstrzymaniem wszystkich czynności procesowych, które są podejmowane przez organ podatkowy w toku kontroli podatkowej lub celno-skarbowej. Przyczyną zawieszenia jest zaistnienie okoliczności faktycznych lub prawnych powodujących niemożność lub bezcelowość dalszego prowadzenia kontroli, o ile okoliczności te mają charakter przejściowy i usuwalny. Instytucja zawieszenia kontroli podatkowej lub celno-skarbowej może mieć zastosowanie na każdym jego etapie (Bogucka-Felczak 2019, s. 1192).

Zawieszenie kontroli podatkowej jako instytucja i kategoria prawna stosowana jest w oparciu o przepisy proceduralnego prawa podatkowego, w szczególności art. 201 § 1 oraz 1a Op, w której zawarte zostały obligatoryjne przesłanki zawieszenia kontroli podatkowej lub celno-skarbowej z urzędu². Należą do nich śmierć strony, konieczność rozstrzygnięcia zagadnienia wstępnego, śmierć przedstawiciela ustawowego strony, utrata przez stronę lub jej przedstawiciela ustawowego zdolności do czynności prawnych. Zawieszenie kontroli, ale tylko w sprawie odpowiedzialności osoby trzeciej, następuje również do czasu, gdy decyzja o odpowiedzialności tej osoby stanie się ostateczna. Oznacza to, że w przypadku wystąpienia po wszczęciu kontroli podatkowej lub celno-skarbowej którejkolwiek z przesłanek, organ podatkowy ma obowiązek zawiesić prowadzoną przez siebie kontrolę. Natomiast w przypadkach wymienionych w art. 201 § 1b Op, zawieszenie kontroli podatkowej lub kontroli celno-skarbowej z urzędu ma charakter fakultatywny, co oznacza, że to od organu podatkowego zależy podjęcie rozstrzygnięcia o zawieszeniu kontroli. Ze względu na to, że zawieszenie ogranicza zasadę szybkości

² Zawieszenie kontroli podatkowej lub kontroli celno-skarbowej na wniosek przewiduje art. 204 Op.

oraz ciągłości kontroli podatkowej lub celno-skarbowej, może ono mieć miejsce tylko w przypadkach wyraźnie określonych w przepisach Ordynacji podatkowej. Niezawieszenie kontroli w takiej sytuacji spowoduje wadliwość wydanej decyzji, jak również utrudni dalsze jej prowadzenie (Zimmermann 1998, s. 192). Nie oznacza to, że strona nie ma uprawnień do składania żądań w tym zakresie. Skutkiem zawieszenia kontroli jest przekazanie czynności procesowych, a co za tym idzie, odsunięcie w czasie rozstrzygnięcia w sprawie oraz nienaliczanie odsetek w tym czasie, tj. od dnia wydania postanowienia o zawieszeniu kontroli podatkowej do dnia doręczenia postanowienia o podjęciu zawieszanej kontroli, odsetek od zaległości podatkowych.

Unormowanie kwestii kontroli podatkowej oraz kontroli celno-skarbowej określone zostały również w ustawie o COVID-19. W myśl art. 15zszs ust. 1 w okresie stanu zagrożenia epidemicznego lub stanu epidemii ogłoszonego z powodu COVID bieg terminów procesowych i sądowych w postępowaniach:

- 1) sądowych – w tym sądowo-administracyjnych,
 - 2) egzekucyjnych,
 - 3) karnych,
 - 4) karnych skarbowych,
 - 5) w sprawach o wykroczenia,
 - 6) administracyjnych,
 - 7) postępowaniach i kontrolach prowadzonych na podstawie ustawy Ordynacja podatkowa,
 - 8) celno-skarbowych,
 - 9) w sprawach, o których mowa w art. 15f ust. 9 ustawy o grach hazardowych,
 - 10) innych prowadzonych na podstawie ustaw,
- nie rozpoczyna się, a rozpoczęty ulega zawieszeniu na ten okres.

Uwzględniając powyższe, zawieszenie terminów procesowych nie oznacza, iż postępowanie nie może się toczyć, a wręcz przeciwnie – żadna regulacja prawna ustawy zmieniającej ustawę o COVID-19 nie wskazuje, aby w okresie stanu zagrożenia epidemicznego/stanu epidemii bieg kontroli podatkowych lub kontroli celno-skarbowych ustawał z mocy prawa. Rozwiązanie to stanowi odstępstwo od zawieszenia kontroli podatkowej uregulowanej w Ordynacji podatkowej. Potwierdza to m.in. treść art. 15zszr ust. 1. ustawy zmieniającej ustawę o COVID-19, zgodnie z którym w okresie obowiązywania stanu zagrożenia epidemicznego albo stanu epidemii ogłoszonego z powodu COVID-19 bieg przewidzianych przepisami prawa administracyjnego terminów:

- 1) od zachowania których jest uzależnione udzielenie ochrony prawnej przed sądem lub organem,
- 2) do dokonania przez stronę czynności kształtujących jej prawa i obowiązki,
- 3) przedawnienia,
- 4) których niezachowanie powoduje wygaśnięcie lub zmianę praw rzeczowych oraz roszczeń i wierzytelności, a także popadnięcie w opóźnienie,
- 5) zawitych, z których niezachowaniem ustawa wiąże ujemne skutki dla strony,
- 6) do dokonania przez podmioty lub jednostki organizacyjne podlegające wpisowi do właściwego rejestru czynności, które powodują obowiązek zgłoszenia do tego rejestru, a także terminów na wykonanie przez te podmioty obowiązków wynikających z przepisów o ich ustroju,

nie rozpoczyna się, a rozpoczęty ulega zawieszeniu na ten okres.

Analizując unormowania ustawy COVID-19 należy jednoznacznie zwrócić uwagę, że treść art. 15zszs ust. 1 ww. aktu prawnego stanowi podstawę wyłącznie do zawieszenia terminów

procesowych w kontrolach prowadzonych na podstawie Ordynacji podatkowej oraz w kontrolach celno-skarbowych. Istotne jest także, że obowiązujące przepisy nie zawierają legalnej definicji terminów procesowych. W doktrynie prawa podatkowego przyjmuje się, że takim terminem jest okres do dokonania określonej przepisami prawa podatkowego czynności procesowej przez podmioty będące uczestnikami kontroli podatkowej lub kontroli celno-skarbowej. Z uwagi na możliwość zawierania w określonych ustawach zarówno norm materialnych jak i procesowych, dla zakwalifikowania określonego terminu do terminu materialnego lub terminu procesowego powinien decydować tylko przedmiot regulacji, a zatem czy dotyczy terminu kształtowania praw lub obowiązków, czy dokonania czynności procesowej w toku kontroli podatkowej lub kontroli celno-skarbowej (Adamiaak 2017, s. 105). Jeżeli na potrzeby niniejszej analizy przyjmiemy, że termin procedura to synonim postępowania, to przepisami proceduralnymi są te i tylko te przepisy, które regulują sytuację prawną organu podatkowego oraz stron postępowania, tj. od chwili wszczęcia postępowania do jego zakończenia – w postępowaniu jurysdykcyjnym – decyzją ostateczną (Wyrok NSA w Katowicach z dnia 12 września 2000, wyrok WSA w Warszawie z dnia 14 lutego 2014). W uzasadnieniu do wyroku NSA podzielił argumentację przytoczoną przez B. Brzezińskiego w aprobowanej glosie do wyroku NSA w sprawie o sygn. I SA/Ka 842/96. Zdaniem powołanego autora pojęcie terminu proceduralnego wiąże się z pojęciem procedury (postępowania) oraz przepisami proceduralnymi. Przepisy dotyczące postępowania – w prawie podatkowym – tworzą odrębny, łatwy do identyfikacji blok uregulowań. W latach 1981-1997 był to Kodeks postępowania administracyjnego, od 1998 r. Dział IV Ordynacji podatkowej – Postępowanie podatkowe. Zwrócono też uwagę, że przepisy proceduralne mogą być – sporadycznie – zamieszczane w ustawach podatkowych zawierających co do zasady przepisy prawa materialnego (np. art. 8 ust. 4 ustawy z dnia 28 lipca 1983 roku o podatku od spadków i darowizn). Jeżeli pojęcie „termin proceduralny” łączymy z terminem „przepis proceduralny” to oznacza, że kwalifikacja przepisu jako proceduralnego przesądza o kwalifikacji terminu zeń wynikającego (Brzeziński 2000, s. 391). Oznacza to, że w okresie stanu zagrożenia epidemicznego/stanu epidemii ogłoszonego z powodu COVID-19 terminy do dokonania czynności procesowych nie biegają.

W świetle powyższych ustaleń należy przyjąć, że zawieszenie dotyczy wyłącznie terminów przewidzianych przepisami prawa administracyjnego. W tym kontekście powstają wątpliwości, czy w tym pojęciu mieszczą się również terminy przewidziane prawem podatkowym. Odpowiedź na to pytanie nie jest jednoznaczna. Zasadniczo w doktrynie i orzecznictwie przyjmuje się, że prawo podatkowe stanowi odrębną gałąź prawa, jakkolwiek podział ten nie ma źródła normatywnego. Gałęzie prawa obejmują kompleksy norm regulujących stosunki społeczne tego samego rodzaju. Wyodrębnienie danej dziedziny jest możliwe, jeżeli należące do niej normy charakteryzują się w takim stopniu wspólnymi cechami odróżniającymi je od innych norm, a jako całość stanowią przedmiot, o którym można wypowiedzieć jakieś twierdzenia teoretyczne (Wróblewski, Zawadzki i Lang 1986). Tym samym dany zespół norm prawnych można uznać za odrębną od prawa administracyjnego gałąź prawa, jeżeli istnieją swoiste dla niego: przedmiot, podmiot, metoda, funkcja i zasady wiodące regulacji. W literaturze przedmiotu podkreśla się natomiast, że faktem bezspornym jest, że obecnie nie budzi już wątpliwości, że jest ono odrębną gałęzią prawa. Przesądza o tym przede wszystkim możliwość wyodrębnienia norm prawa podatkowego spośród innych norm prawa finansowego, gdy wskażemy jako kryteria przedmiot unormowania, budowę tych norm, cechy, sposób oraz cel regulacji stosunków. Przemawia za tym również istnienie zasadniczych różnic w samych założeniach i filozofii regulacji prawnej w prawie podatkowym w porównaniu z innymi dziedzinami zalicza-

nymi do prawa finansowego, a ponadto wyodrębnione są źródła prawa oraz własna procedura i wykształcenie własnych instytucji prawnych. Wskazuje się jednak, że prawo podatkowe, ze względu na przyjętą metodę regulacji opartej na władztwie i podporządkowaniu, wykazuje znaczące podobieństwo do prawa administracyjnego. Prawo podatkowe – wywodzące się z prawa administracyjnego – pozostaje w dalszym ciągu silnie z nim związane (Mariański 2009, s. 13). Zdaniem K. Radzikowskiego, niezależnie od sposobu regulacji normatywnej postępowanie przed organami podatkowymi pozostaje rodzajem postępowania administracyjnego, a wydana w jego toku decyzja nosi wszystkie cechy instytucji decyzji administracyjnej (Radzikowski 2016, s. 95). Ogólny i nieostry charakter art. 15zszr utrudnia dokonanie jego precyzyjnej wykładni. W przypadku przyjęcia szerokiej koncepcji pojęcia prawa administracyjnego dopuszczalna jest interpretacja, która zezwala na jego stosowanie również w zakresie zobowiązań podatkowych. Natomiast uznanie, że prawo podatkowe stanowi całkowicie odrębną od prawa administracyjnego gałąź prawa i dokonanie w ten sposób ścisłej wykładni art. 15zszr prowadzi to do wniosku, że wspomniane w nim zawieszenie przedawnienia terminów przewidzianych przepisami prawa administracyjnego nie odnosi się do przedawnienia zobowiązań podatkowych.

W tym miejscu warto podkreślić, że z wykładni celowościowej i systemowej wnioskuje się, iż treść art. 15zszr ustawy o COVID-19 nie ma zastosowania do terminów materialnych wynikających z ustaw podatkowych. Przykładowo należy zwrócić uwagę, że terminem materialnym jest także termin do złożenia rocznego zeznania w podatku dochodowym od osób fizycznych. Gdyby zatem zamiarem ustawodawcy było zastosowanie art. 15zszr do materialnych terminów podatkowych, niepotrzebna stałaby się regulacja art. 15zszj odrębnie kształtująca skutki złożenia zeznania za 2019 r. po ustawowym terminie. Nadto wydaje się, że celem zmian wprowadzonych 31 marca 2020 r. miało być m.in. stworzenie warunków niwelujących ewentualne niekorzystne dla przedsiębiorców skutki wprowadzonego stanu zagrożenia epidemicznego/epidemii. W te cele przyjęte przez ustawodawcę nie wpisuje się np. koncepcja zawieszenia terminów zwrotów bezpośrednich podatku od towarów i usług dla podatników.

Podsumowując tę część rozważań nasuwa się konkluzja, że organy podatkowe mogą kontynuować prowadzone kontrole podatkowe oraz kontrole celno-skarbowe według ustawy o COVID-19. Zawarty w treści art. 15zszr ust. 1 ustawy zmieniającej o COVID-19 zwrot: „bieg przewidzianych przepisami prawa administracyjnego terminów” oznacza, że znajduje on zastosowanie w przypadku nierozpoczęcia lub zawieszenia biegu terminów przewidzianych przepisami prawa administracyjnego. W konsekwencji powoduje to, że nie znajduje on zastosowania do terminów określonych w przepisach prawa podatkowego. Prawo podatkowe i prawo administracyjne stanowią bowiem odrębne kategorie. Potwierdza to także treść ust. 7 art. 15zszs ustawy o COVID-19, w myśl którego czynności dokonane w okresie stanu zagrożenia epidemicznego lub stanu epidemii ogłoszonego z powodu COVID-19 w prowadzonych przez organy podatkowe kontrolach podatkowych i celno-skarbowych są prawnie skuteczne. W praktyce oznacza to, że organ podatkowy może wszcząć i prowadzić kontrole podatkową lub kontrolę celno-skarbową.

Analizując kontrolę podatkową i kontrolę celno-skarbową w czasie epidemii COVID-19 nie można także pominąć czynnego udziału strony. Ustawa o COVID-19 wprowadza także ograniczenia dotyczące udziału strony w postępowaniu. W myśl ust. 4 pkt 1 art. 15zszs ustawy zmieniającej o COVID-19 w okresie, o którym mowa w ust. 1 strona, uczestnik postępowania, kontrolowany i ich kontrahent oraz organ, do którego zwrócono się o zajęcie stanowiska w trybie art. 106 ustawy z dnia 14 czerwca 1960 r. – Kodeks postępowania administracyjnego, są obo-

wiązani na żądanie organu, sądu lub podmiotów prowadzących odpowiednio postępowanie lub kontrolę w wyznaczonym przez nich terminie do dokonania czynności określonej w tym żądaniu, jeżeli wymaga tego interes publiczny lub ważny interes podatnika – w przypadkach, o których mowa w ust. 1 pkt 4 i 7-9. W konsekwencji, w okresie stanu zagrożenia epidemicznego lub stanu epidemii ogłoszonego z powodu COVID-19, organ ma prawo zobowiązać podatnika do dokonania czynności tylko wówczas, gdy wymaga tego interes publiczny lub ważny interes podatnika. W żądaniu, o którym mowa w ust. 4 organ podatkowy, prowadzący kontrolę podatkową lub celno-skarbową, wskazuje na przyczyny jego wystąpienia. Z przepisu tego *a contrario* wynika, że w innych przypadkach podatnik może, ale nie musi, dokonywać czynności w kontroli, w tym wykonywać swe ustawowe uprawnienia. W szczególności dotyczy to czynności, z którymi ustawa wiąże istnienie terminów procesowych. W takim przypadku brak działania strony powoduje konieczność oczekiwania do upływu terminu procesowego, liczonego z uwzględnieniem okresu zawieszenia z art. 15zss ust. 1, przy czym należy podatnika o tych prawach pouczyć. W konsekwencji należy stwierdzić, iż omawiane unormowanie nie formułuje generalnego zakazu kierowania wobec podatnika żądań, z których wynikają terminy procesowe, tyle tylko, że – poza wypadkami z art. 15zss ust. 4 – termin ten podlegać będzie zawieszeniu. Tym bardziej, jak wskazano wyżej, czynności dokonane w okresie stanu zagrożenia epidemicznego lub stanu epidemii ogłoszonego z powodu COVID w kontrolach podatkowych lub celno-skarbowych są skuteczne. Jednocześnie jednak w ww. okresie organ nie jest bezwzględnie zobligowany do dokonywania czynności procesowych, bowiem zgodnie z art. 15zss ust. 11 zaprzestanie czynności przez organ podatkowy prowadzący kontrolę podatkową lub kontrolę celno-skarbową w okresie stanu zagrożenia epidemicznego lub stanu epidemii ogłoszonego z powodu COVID nie może być podstawą wywodzenia środków prawnych dotyczących bezczynności, przewlekłości lub naruszenia prawa strony do rozpoznania sprawy bez nieuzasadnionej zwłoki.

Reasumując ten wątek rozważań należy stwierdzić, że czynności nie powinny być prowadzone z udziałem strony, jeśli dla podejmowanych przez organ podatkowy czynności przewidziany jest termin procesowy. Organy podatkowe mogą zatem rozpatrywać sprawę gromadząc materiał dowodowy pozyskany w ramach współpracy, lecz wszelkie żądania wobec strony, z których wynikają terminy procesowe, nie powinny być kierowane w okresie stanu zagrożenia epidemicznego lub stanu epidemii ogłoszonego z powodu COVID-19.

4. Zakończenie

Przeprowadzone rozważania potwierdzają tezę, że kontrola podatkowa znacząco różni się od kontroli celno-skarbowej. Świadczą o tym cel i przedmiot kontroli, ale również fakt, że działania podejmowane w ramach kontroli celno-skarbowej odnoszą się do działań policyjnych. W związku z tym regulacje prawne zawarte w ustawie o COVID-19 oraz ustawie zmieniającej o COVID-19 nie mają zastosowania do kontroli podatkowej i kontroli celno-skarbowej. Ustawy o COVID-19 nie są przepisem prawa podatkowego w rozumieniu art. 3 Op. Nie ma zatem żadnych podstaw do zawieszania postępowań podatkowych w związku z COVID-19. Z treści art. 15zss ust. 1 ustawy o COVID jednoznacznie wynika, że bieg terminów procesowych m.in. w postępowaniach podatkowych prowadzonych na podstawie Ordynacji podatkowej nie rozpoczyna się, a zainicjowany ulega zawieszeniu na ten okres. Nie jest to więc zawieszenie postępowania w rozumieniu art. 201 Op. W praktyce oznacza to, że organ podatkowy nie jest związany terminami prowadzenia kontroli podatkowych i kontroli celno-skarbowych. W cza-

sie trwania pandemii organ podatkowy może wydać odpowiednio decyzję podatkową, która uwzględni np. żądanie strony. Zadaniem kontroli podatkowej oraz kontroli celno-skarbowej w czasie trwania pandemii/epidemii jest sprawdzenie, czy kontrolowani, tj. podatnicy, płatnicy, inkasenci i następcy prawni, wywiązują się z obowiązków wynikających z przepisów prawa podatkowego. Organy podatkowe sprawdzają, czy podmioty w czasie pandemii, na których ciąży obowiązek podatkowy, nie uchylają się od jego spełnienia i to nie tylko w kwestii zapłaty podatku, ale też czy prawidłowo korzystają z uprawnień, jakie daje im materialne prawo podatkowe.

W czasie trwania pandemii COVID-19 nie jest w pełni realizowane prawo wglądu podatnika do akt sprawy oraz sporządzania kopii. Należy także zastanowić się, czy organy podatkowe w czasie trwania pandemii COVID-19 zapewniają podatnikowi, w ramach prowadzonych czynności kontrolnych czynnych, udział w każdym stadium kontroli. Należy bowiem pamiętać, że organ podatkowy, poza sytuacjami określonymi w art. 179 § 1 Op, nie ma podstaw do odmowy spełnienia żądania podatnika w zakresie wglądu do akt postępowania oraz dokonywania czynności wymienionych w powołanym przepisie. Nie może on zatem odmówić wglądu do akt sprawy podatnikowi, który chce się zapoznać z ich treścią.

Literatura

- Adamiak, B. (2017). Rodzaje terminów, W: Adamiak B., Borkowski J., Borszowski P., Mastalski R., Zubrzycki J. (red.), *Ordynacja podatkowa. Komentarz* (s. 105). Wrocław: Oficyna Wydawnicza Unimex we Wrocławiu.
- Antonów, D. (2013). Kontrola podatkowa w procesie stosowania prawa podatkowego, W: Malinowski P., Nowak T., Sędkowska A. (red.), *Kontrola podatkowa, skarbowa i celna. Wyzwania teorii i praktyki* (s. 22). Warszawa: Wolters Kluwer Polska.
- Bogucka-Felczak, M. (2019). Istota zawieszenia postępowania, W: H. Dzwonkowski H. (red.), *Ordynacja podatkowa. Komentarz* (s. 1192). Warszawa: C.H. BECK.
- Brzeziński, B. (2000). *Glosa do wyroku NSA sygn. I SA/Ka 842/96*, Przegląd Orzecznictwa Podatkowego 2000 (4).
- Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r. (Dz.U. Nr 78, poz. 483 z późn. zm.)
- Mariański, A. (2009). *Rozstrzyganie wątpliwości na korzyść podatnika, Zasada prawa podatkowego*. Warszawa: Wolters Kluwer Polska.
- Münnich M. (2010). *Kontrola podatkowa. Geneza i rozwój procedury*. Lublin: Katolicki Uniwersytet Lubelski.
- Popławski, M. (2020). *Komentarz do art. 218*, W: Etel L. (red.), *Ordynacja podatkowa. Komentarz aktualizowany*. Warszawa: Lex/el.
- Radzikowski, K. (2016). W: *Dylematy kodyfikacji ogólnego prawa podatkowego – relacja procedury podatkowej do procedury administracyjnej*, Dowgier R., Popławski M. (red.), *Ordynacja podatkowa. Zmiany w ogólnym prawie podatkowym*. Białystok: Temida 2.
- Ustawa z dnia 10 kwietnia 1997a r. Prawo energetyczne (tekst jedn. Dz.U. z 2019 r., poz. 755)
- Ustawa z dnia 14 czerwca 1960 r. Kodeks postępowania administracyjnego (tekst jedn. Dz.U. z 2020 r., poz. 256 z późn. zm.)
- Ustawa z dnia 16 listopada 2016 r. o Krajowej Administracji Skarbowej (tekst jedn. Dz.U. z 2020 r., poz. 505)
- Ustawa z dnia 19 listopada 2009 r. o grach hazardowych (tekst jedn. Dz.U. z 2019 r., poz. 847 z późn. zm.)
- Ustawa z dnia 2 marca 2020 r. o szczególnych rozwiązaniach związanych z zapobieganiem, przeciwdziałaniem i zwalczaniem COVID-19, innych chorób zakaźnych oraz wywołanych nimi sytuacji kryzysowych (Dz.U. z 2020 r., poz. 374)
- Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 r. o Służbie Celnej (tekst jedn. Dz.U. 2016 r., poz. 1799 z późn. zm.)
- Ustawa z dnia 28 lipca 1983 r. o podatku od spadków i darowizn (tekst jedn. Dz.U. z 2019 r., poz. 1813 z późn. zm.)
- Ustawa z dnia 28 września 1991 r. o kontroli skarbowej (tekst jedn. Dz.U. z 2016 r., poz. 720 z późn. zm.)
- Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Ordynacja podatkowa (tekst jedn. Dz.U. z 2020 r., poz. 1325 z późn. zm.)
- Ustawa z dnia 31 marca 2020 r. o zmianie ustawy o szczególnych rozwiązaniach związanych z zapobieganiem, przeciwdziałaniem i zwalczaniem COVID-19, innych chorób zakaźnych oraz wywołanych nimi sytuacji kryzysowych oraz niektórych innych ustaw (Dz.U. z 2020 r., poz. 568)

Ustawa z dnia 6 marca 2018 r. – Prawo przedsiębiorców (tekst jedn. Dz.U. 2019 r., poz. 1292 z późn. zm.)
 Wróblewski, J., Zawadzki S., Lang W. (1986). *Teoria państwa i prawa*. Warszawa: PWN.
 Wyrok NSA w Katowicach z dnia 12 września 2000 r., sygn. I SA/Ka 660/98, Lex nr 44727
 Wyrok NSA z dnia 29 maja 2013 r., sygn. II FSK 1895/11, Lex nr 1329415
 Wyrok WSA w Warszawie z dnia 14 lutego 2014 r., sygn. III SA/Wa 2648/13, Lex nr 1580248
 Zimmermann, J. (1998). *Ordynacja podatkowa. Postępowanie podatkowe*. Toruń: TNOiK.

Tax, customs and fiscal inspection during the COVID-19 pandemic

Summary: The objective of this paper is to look at the tax, customs and fiscal inspection through the prism of solutions associated with counteracting, preventing and combating COVID-19, other infectious diseases and the subsequent crisis situations. It is important to determine whether it is acceptable to conduct tax, customs and fiscal inspections based on the COVID-19 related legal regulations, and to issue decisions terminating inspections within the meaning of the tax law or, on the contrary, the tax authorities should suspend inspections during the pandemic on the basis of applicable law, selected case law and the doctrine. The tax, customs and fiscal inspection carried out by the tax authorities is one of the most important tax law institutions. This is due to the fact that one of the basic tasks of the state is to make sure that taxpayers properly fulfil their tax obligations. In this way the tax administration authorities reveal and eliminate any irregularities in meeting tax obligations by taxpayers. The inspection is used by the tax authorities to check and evaluate whether taxpayers perform their duties properly, which in turn allows them to detect irregularities and prevent unfavourable phenomena.

Keywords: tax inspection, customs and fiscal inspection, tax, COVID-19

JEL codes: K23, K34

Informacje o autorze

Adam Drozdek, dr

ORCID: 0000-0002-0942-3347

Katedra Polityk Regulacyjnych

Kolegium Gospodarki i Administracji Publicznej

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

ul. Rakowicka 27, 30-510 Kraków

e-mail: adam_drozdek@poczta.onet.pl

Publikacja została sfinansowana ze źródeł własnych.

Prawa autorskie i licencja / Copyright and License



Publikacja na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa –
 Użycie niekomercyjne – Bez utworów zależnych 4.0 Międzynarodowe (CC BY-ND 4.0)
<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/deed/pl>

This work is published under the terms of the Creative Commons
 Attribution – NoDerivatives International (CC BY-ND 4.0) License
<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0>

Wydane przez Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie.

Małopolska Szkoła Administracji Publicznej

Published by Cracow University of Economics – Krakow, Poland.

Małopolska School of Public Administration of the Cracow University of Economics

Sugerowane cytowanie:

Wielicka-Gańczarczyk, K. (2020). Wielowymiarowość przedsiębiorczości w polskiej literaturze naukowej. W: M. Ćwiklicki, K. Sienkiewicz-Małyjurek, (red.). *Ekonomia Społeczna. Przedsiębiorczość społeczna w czasie kryzysu* (s. 126–137). Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie. <https://doi.org/10.15678/ES.2020.2.11>

Wielowymiarowość przedsiębiorczości w polskiej literaturze naukowej

Karolina Wielicka-Gańczarczyk

Streszczenie: Wykazanie wzajemnego przenikania się różnych podejść do definiowania przedsiębiorczości i ich rodzajów, ze szczególnym zwróceniem uwagi na przedsiębiorczość publiczną, jako obszar występowania wszystkich typów przedsiębiorczości. Artykuł o charakterze przeglądowym, stanowi rezultat kwerendy aktualnej literatury przedmiotu w zakresie podjętego problemu, w opracowaniu posłużono się również wnioskowaniem dedukcyjnym oraz techniką mapy myśli. Na podstawie przeprowadzonej analizy literatury wykazano wielowymiarowość pojęcia przedsiębiorczości. W literaturze przedmiotu podejmowano wiele prób związanych z coraz większym zawężaniem tego pojęcia, na co wskazują m.in. rodzaje przedsiębiorczości będące obiektem rozważań naukowców. Pojęcie przedsiębiorczości jest pojęciem wielowymiarowym i może być rozpatrywane przez pryzmat wszystkich aspektów życia człowieka, jak również funkcjonowania przedsiębiorstw. Badania prowadzone na temat przedsiębiorczości powinny odnosić się do trzech wymiarów, tj. indywidualnych cech osobowych, organizacji oraz wzajemnego wpływu organizacji na człowieka (nie tylko pracownika) i człowieka na organizację.

Słowa kluczowe: przedsiębiorczość; rodzaje przedsiębiorczości; przedsiębiorczość publiczną

Kody JEL: L26, L30

1. Wstęp

Literatura przedmiotu bogata jest w interpretację pojęcia przedsiębiorczości, wyszczególnia jej bariery, przesłanki oraz dzieli na rodzaje. Przyjmując, że przedsiębiorczość odnosi się do podejmowania działań, nakreślania drogi dalszego rozwoju oraz efektywności zarządzania (Sułkowski, Marjański, 2017, s. 7) można wykazać, że opiera się ona na naukach o zarządzaniu i jakości. Zawężenie interpretacji pojęcia do jednej dyscypliny naukowej nie prowadzi do uzyskania ogólnie akceptowalnej przez naukowców definicji. Mnogość podejść w definiowaniu przedsiębiorczości powoduje, że jest ona pojęciem wielowątkowym. W obszarze organizacyjnym skupia się na procesach znajdowania i wykorzystywania okazji, z kolei gdy dotyczy człowieka jej uwaga koncentruje się na jego zdolnościach, posiadanych warunkach i ogólnych predyspozycjach do uczestniczenia w procesie znajdowania i wykorzystywania szans (Baran, Bąk, 2016, s. 83).

Celem nin. artykułu jest usystematyzowanie wiedzy z zakresu przedsiębiorczości oraz wykazanie wzajemnego przenikania się różnych podejść do jej definiowania i jej rodzajów, ze szczególnym zwróceniem uwagi na przedsiębiorczość publiczną jako obszaru występowania wszystkich typów przedsiębiorczości. Do realizacji wskazanego celu posłużono się studium literaturowym, wnioskowaniem dedukcyjnym oraz techniką mapy myśli. Przyjęty w niniejszym

szym opracowaniu problem badawczy jest zarówno aktualny, jak i interesujący, szczególnie wobec niewystarczającego rozpoznania problematyki przedsiębiorczości w polskiej literaturze w odniesieniu do obszaru ekonomii społecznej.

2. Przegląd literatury – przedsiębiorczość i jej rodzaje

Nie ulega wątpliwości, że przedsiębiorczość można odnieść do czterech kategorii, a mianowicie (Piwowar-Sulej, Kwil, 2018, s. 19):

- psychologicznej, uwzględniającej indywidualne cechy osobowości osób zarządzających przedsiębiorstwem,
- ekonomicznej, która przejawia się dążeniem do wzrostu osiąganych przychodów,
- menadżerskiej, odnoszącej się do różnorodności stylów zarządzania,
- społeczno-kulturowej, która obrazuje powiązanie norm kulturowych społeczeństwa z przedsiębiorczością.

Z kolei zdaniem K. Wach (2015, s. 26) przedsiębiorczość odnosi się do cech osobowości menedżerów i działań podejmowanych przez tych menedżerów, organizacje i rynek (funkcje przedsiębiorczości). Według M. Huczek (2018, s. 20) definicje przedsiębiorczości ujęte w literaturze naukowej mogą być rozpatrywane w trzech kategoriach, tj. czego lub kogo dotyczy przedsiębiorczość, do jakiego typu organizacji odnosi się oraz z jakich powodów podjęto rozważania nad w tym zakresie. W przypadku pierwszej kategorii wyszczególniono dwa podejścia. Pierwsze z nich, podejście przedmiotowe, rozpatruje przedsiębiorczość w ujęciu indywidualnych cech odnoszących się do ludzi lub organizacji (jak np. kultura organizacyjna). W podejściu drugim – podmiotowym, przedsiębiorczość dotyczy aktywności przedsiębiorstw. Kryterium drugie uwzględnia typ badanego podmiotu, analizując przedsiębiorczość w zależności od przynależności do danego sektora np. przedsiębiorczość akademicka. Ostatnie, trzecie kryterium, odnosi się do natury, sposobu przedstawienia celów badawczych, dla których podejmowane są rozważania nad przedsiębiorczością. M. Huczek (2018) wyróżnił tutaj cztery sposoby ujmowania celów, tj. opisowy, eksplikacyjny, diagnostyczny i normatywny. Inna grupa badaczy nierozdzielnie wiąże przedsiębiorczość z innowacyjnością. Uznają ją oni, w myśl J. Klich, za „entuzjastyczną wiarę w innowacyjność i generowanie pomysłów, które są z pasją realizowane w celu osiągnięcia ponadprzeciętnych korzyści” (Polcyn, 2014, s. 158).

W literaturze przedmiotu wyróżnia się wiele rodzajów przedsiębiorczości zależnych chociażby od tego, czy dotyczy ona człowieka, czy organizacji. Należy zatem zadać pytanie, czy podział ten jest pełny i wyczerpuje wielowymiarowość pojęcia przedsiębiorczości?

3. Metodyka badawcza

Celem niniejszego artykułu jest usystematyzowanie wiedzy z zakresu rodzajów przedsiębiorczości oraz wykazanie wzajemnego przenikania się różnych podejść w zakresie definiowania przedsiębiorczości i jej rodzajów. Do realizacji wyżej wskazanego celu posłużono się studium literaturowym, wnioskowaniem dedukcyjnym oraz techniką mapy myśli. Badania przeprowadzono w sierpniu 2020 r. z wykorzystaniem ogólnodostępnej, darmowej bazy zawierającej publikacje naukowe, tj. Google Scholar. Proces badawczy składał się z 5 etapów.

Pierwszy etap obejmował wstępną analizę krajowej literatury w oparciu o następujące słowa kluczowe występujące w treści lub tytule publikacji: przedsiębiorczość, przedsiębiorczości, czy wielowymiarowość. Okres analizy uwzględniał publikację nie starsze niż 5 lat, tj. wydane

między 2015 rokiem a 2020. W wyniku prac przeprowadzonych w etapie I łącznie zidentyfikowano 899 wyników.

W drugim etapie dokonano wstępnej selekcji publikacji. Etap obejmował wykluczenie z dalszej analizy publikacji dublujących się, co pozwoliło na zawężenie bazy do 690 wyników.

W kolejnym etapie odrzucono publikacje, które znalazły się w bazie, ale nie stanowiły treści naukowych, jak np. studenckie prace zaliczeniowe, założenia programów jednostek samorządów terytorialnych itp. oraz takie, dla których słowa klucze występowały w piśmiennictwie. Po dokonaniu selekcji uzyskano 572 wyniki.

Tabela 1. Wykaz publikacji o największej liczbie cytowań

Autor	Tytuł publikacji	Rok wydania	Rodzaj publikacji	Liczba cytowań
K. Wach	Przedsiębiorczość jako czynnik rozwoju społeczno-gospodarczego: przegląd literatury	2015	przegląd literatury	47
D. Piróg	Kompetencje z zakresu przedsiębiorczości: rozważania teoretyczne i ich ilustracje w obszarze szkolnictwa wyższego	2015	przegląd literatury	32
M. Płaziak, T. Rachwał	„Przedsiębiorczy region” – zarys koncepcji w świetle analizy roli przedsiębiorczości w krajowej strategii rozwoju regionalnego	2015	studium przypadku	20
M. Bajgier-Kowalska, M. Tracz, R. Uliaszak	Uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich na przykładzie gospodarstw agroturystycznych województwa małopolskiego	2016	przegląd literatury, analiza danych statystycznych	17
Z. Ziolo	Przedsiębiorczość w rozwoju układów lokalnych	2016	artykuł koncepcyjny	15
K. Bratnicka	Twórcza przedsiębiorczość organizacyjna	2015	przegląd literatury	14
J. Jeżak	Rozwój przedsiębiorczości rodzinnej w Polsce na tle tendencji światowych	2016	artykuł badawczy	14
J. Bański	Uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości na wsi – wybrane zagadnienia	2015	artykuł badawczy	13
M. Sadowska	Edukacja w zakresie przedsiębiorczości w polskim systemie kształcenia oraz w państwach europejskich	2016	artykuł analityczny	11
A. Pacut	Rozwój przedsiębiorczości społecznej – istota i kierunki analizy	2015	przegląd literatury	11
M. Roman, A. Niedziółka	Agroturystyka jako forma przedsiębiorczości na obszarach wiejskich	2017	publikacja badawcza przegląd literatury	10
A. Gaweł, M. Pietrzykowski	Edukacja akademicka w postrzeganiu przedsiębiorczości i kształtowaniu intencji przedsiębiorczych	2015	artykuł badawczy	10
J.W. Pietrewicz, R. Sobiecki	Przedsiębiorczość sharing economy	2016	przegląd literatury artykuł analityczny	10
M. Tracz	Przedmiot podstawy przedsiębiorczości w opinii uczniów i nauczycieli – studium porównawcze	2015	artykuł badawczy	10
J. Stachowicz	Przedsiębiorczość technologiczna kluczową siłą rozwoju przedsiębiorstw wysokich technologii	2015	artykuł koncepcyjny	10

Źródło: opracowanie własne.

W następnym kroku do dalszej analizy wybrano publikację, które zostały zacytowane więcej niż dwa razy, co pozwoliło na uzyskanie 108 wyników. Wykaz publikacji o największej liczbie cytowań przedstawiono w tabeli 1. Publikacje zawarte w tabeli 1 zostały uporządkowane według liczby cytowań, od największej do najmniejszej.

Uzyskany w ten sposób zbiór publikacji poddano analizie abstraktów i skanowaniu tekstów, co pozwoliło na wyeliminowanie publikacji nie związanych z obszarem badawczym. Proces ten umożliwił zidentyfikowanie 101 publikacji, na podstawie, których wyłoniono najczęściej analizowane rodzaje przedsiębiorczości oraz obszary podlegające badaniom.

Na uwagę zasługuje fakt, że nieliczne z analizowanych publikacji naukowych (wydane w ciągu ostatnich 5 lat, zacytowane więcej niż dwa razy) odnoszą się do kryzysu, sytuacji kryzysowych, czy zarządzania kryzysowego. Po wpisaniu słów kluczy „przedsiębiorczo* kryzys*” w bazie Google Scholar uzyskano 6650 wyników, w których słowa klucze występują w dowolnym miejscu w tekście. Po ograniczeniu wyszukiwania ww. słów do tytułów publikacji nie uzyskano żadnego wyniku.

Po dokonaniu analizy wstępnej stu pierwszych publikacji i odrzuceniu tych, które nie zawierały wymaganych słów kluczowych (przykładowo słowa klucze znajdowały się w pozycjach bibliograficznych) oraz odpowiedniej liczby cytowań, uzyskano jedynie trzy wyniki spełniające przyjęte kryteria (tabela 2). Publikacje zawarte w tabeli 2 zostały uporządkowane według liczby cytowań, od największej do najmniejszej.

Tabela 2. Wykaz publikacji zawierających słowa kluczowe „przedsiębiorczo* kryzys*” o największej liczbie cytowań

Autor	Tytuł publikacji	Rok wydania	Rodzaj publikacji	Liczba cytowań
A. Walecka	Kapitał relacyjny przedsiębiorstw w kryzysie	2016	artykuł badawczy	11
A. Chodryński	Interesariusze w kształtowaniu bezpieczeństwa organizacji wobec kryzysu pozaekonomicznego	2016	przegląd literatury artykuł koncepcyjny	6
M. Zastempowski	Innowacyjność małych i średnich przedsiębiorstw w warunkach kryzysu gospodarczego	2016	przegląd literatury	5

Źródło: opracowanie własne.

Powyższe publikacje odnoszą się m.in. do kryzysu gospodarczego, pozagospodarczego i twórczej destrukcji. W publikacjach obszary te są traktowane jako czynniki wpływające na pobudzanie konkurencyjności między organizacjami, czy wyzwalające innowacyjność i przedsiębiorczość.

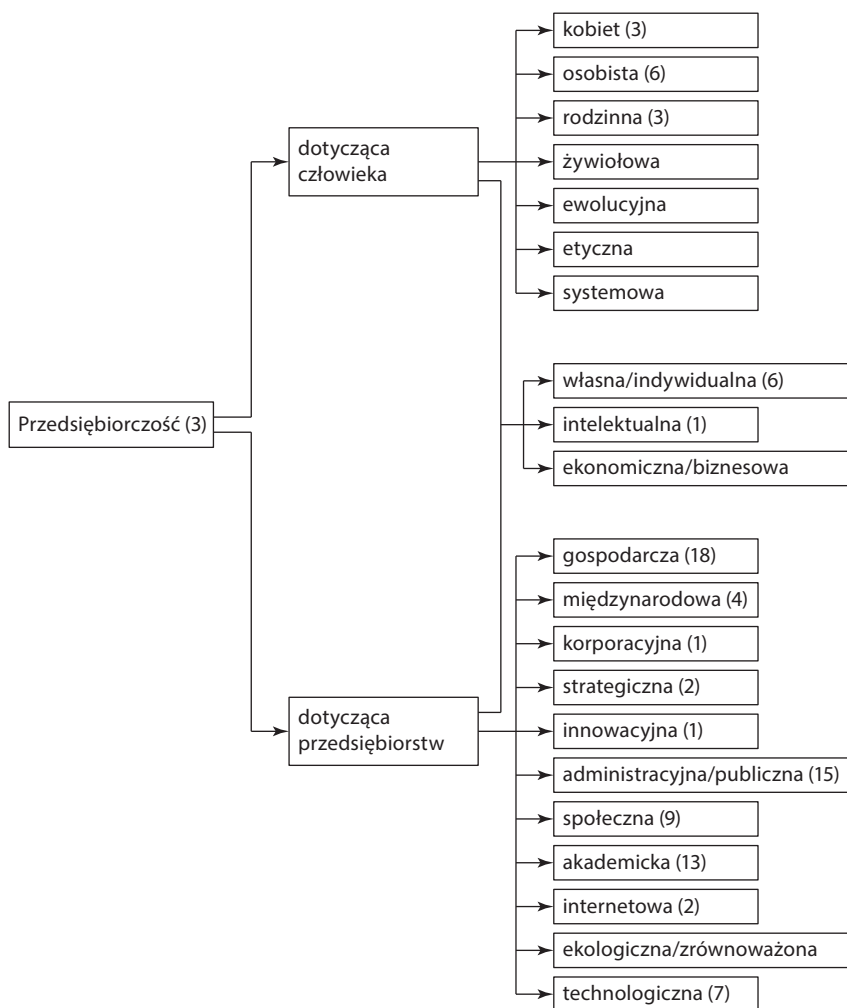
4. Wyniki przeprowadzonych badań

Analiza 101 publikacji z zakresu przedsiębiorczości pozwoliła zauważyć, że termin ten jest analizowany przez badaczy w trzech perspektywach tj. z perspektywy cech indywidualnych człowieka (26 publikacji), organizacji (33 publikacje) i wzajemnych relacji między człowiekiem a organizacją (35 publikacji).

Kolejne rozważania odnoszą się do coraz bardziej szczegółowych podziałów przedsiębiorczości. Poddane analizie publikacje dotyczyły najczęściej przedsiębiorczości gospodarczej (18 publikacji), administracyjnej/publicznej (15 publikacji), akademickiej (13 publikacji) oraz

społecznej (9 publikacji). Badacze analizowali przedsiębiorczość w aspekcie regionów wiejskich i turystyki w regionie (24 publikacje, spośród których 14 ukazało się w 2015 r.). Następnym szeroko analizowanym obszarem przedsiębiorczości pod względem liczby publikacji była edukacja zarówno szkolna jak i uniwersytecka (14 publikacji, spośród których 4 opublikowano w 2015 r., 7 w 2016 r. i 3 w 2018 r.). Kolejne obszary uzyskały 5 wyników (np. MŚP) lub mniej niż 5 wskazań (np. innowacje – 4 publikacje, internacjonalizacja – 3, przegląd literatury z zakresu przedsiębiorczości – 3, współdzielenie – 2).

Na rysunku 1 podjęto próbę podziału rodzajów przedsiębiorczości w ujęciu przedmiotowym, podmiotowym i mieszanym. Schemat przedstawiony na rysunku 1 przedstawia opisywane rodzaje przedsiębiorczości, a w nawiasach ujęto liczbę publikacji dotyczących danego obszaru.



Rysunek 1. Rodzaje przedsiębiorczości

Źródło: opracowanie własne.

Klasyfikacja przedsiębiorczości przedstawiona na rysunku 1 uwzględnia podział na człowieka i przedsiębiorstwo. Pierwszy z tych obszarów koncentruje się na działaniach człowieka i odnosi się do jego indywidualnych decyzji mających wpływ na jego życie. W drugim obszarze rozważania odnoszą się do przedsiębiorstwa i są rozpatrywane z punktu widzenia decyzji podejmowanych przez pracowników, które mają wpływ na dalszy rozwój działalności tego przedsiębiorstwa. Dodatkowo zaproponowano podejście mieszane, które przedstawiono na przykładzie interpretacji przedsiębiorczości indywidualnej, intelektualnej i biznesowej.

Pierwsza widoczna klasyfikacja przedsiębiorczości w ujęciu człowieka zwraca uwagę na podział ze względu na płeć, odnosząc się jedynie do kobiet. Należy zaznaczyć, że w literaturze przedmiotu brakuje definicji pojęcia przedsiębiorczość kobiet (czy inaczej przedsiębiorczość żeńska), tym bardziej nie jest popularnym pojęciem przedsiębiorczość mężczyzn, czy przedsiębiorczość męska.

W aspekcie przedsiębiorczości człowieka L. H. Haber (Gromada, 2016, s. 10) wyróżnił cztery rodzaje przedsiębiorczości tj. żywiołową, ewolucyjną, etyczną i systemową. Pierwsza z nich charakteryzuje się nieodpartą potrzebą dążenia do sukcesu, która może prowadzić do podejmowania działań ryzykownych. Jej przeciwieństwem jest przedsiębiorczość etyczna, w myśl której podejmowane działania mają charakter rozważny i logiczny. Przedsiębiorczość ewolucyjna opiera się na stopniowym rozwoju człowieka, jego umiejętnościach i doświadczeniu. Przedsiębiorczość systemowa polega na prowadzeniu przez państwo polityki sprzyjającej rozwojowi przedsiębiorczości w społeczeństwie akcentując kreatywność i innowacyjność, a zatem tworzy mechanizmy pozwalające człowiekowi na rozpoczęcie własnej działalności gospodarczej (Gąsczyk, 2015, s. 74). Ze względu na to, że przedmiotem rozważań przedsiębiorczości systemowej jest człowiek została ona zakwalifikowana do przedsiębiorczości odnoszącej się do zachowań ludzkich, państwo w tym procesie stanowi czynnik wejścia w procesie wykorzystywania okazji. Żadna z powyżej przytoczonych przedsiębiorczości nie była przedmiotem badań naukowców w latach 2015–2020. W przypadku 6 publikacji wskazano na przedsiębiorczość osobistą, która może być przedmiotem rozważań również w aspekcie pozostałych rodzajów przedsiębiorczości odnoszących się do człowieka.

W drugiej klasyfikacji, w której przedmiotem dociekań jest przedsiębiorstwo widać dużo bardziej szczegółowy sposób skategoryzowania przedsiębiorczości. Pierwszy podział oddaje skalę zjawiska. Uwzględnia się w nim przedsiębiorczość gospodarczą, międzynarodową, korporacyjną i własną. Najogólniej można przyjąć, że przedsiębiorczość gospodarcza dotyczy wszelkich przejawów aktywności w zakresie prowadzenia przedsiębiorstwa (Wuwer, 2018, s. 515) nastawionego na generowanie zysku (Faron, Maciejewski, 2018, s. 515). W aspekcie międzynarodowym, przedsiębiorczość oznacza prowadzenie działalności gospodarczej poza granicami kraju (Daszkiewicz, 2014, s. 2014). Jedynie 2 publikacje spośród analizowanych dotyczyły internacjonalizacji przedsiębiorstw, pozostałe 2 koncentrowały się na analizie literatury oraz MŚP. Przedsiębiorczość korporacyjna odnosi się do działań, przeważnie o charakterze innowacyjnym, podejmowanych przez kierownictwo i pracowników korporacji. Z punktu widzenia naukowego, zainteresowania badaczy w aspekcie przedsiębiorczości korporacyjnej koncentrują się na określeniu wpływu przedsiębiorstwa (np. jego kultury organizacyjnej, atmosfery w pracy itp.) na przedsiębiorczość jego pracowników (Piecuch, 2018, s. 6-7). Najniższym rodzajem przedsiębiorczości uwzględniającym rozmiar organizacji jest przedsiębiorczość własna/indywidualna, dotycząca mikroprzedsiębiorstw (4 publikacje), czy samozatrudnienia (2 publikacje). Ze względu na swoją specyfikę łączy ona zarówno aspekty związane z człowiekiem, jak i z przedsiębiorstwem. Dotyczy indywidualnych cech osobowościowych człowieka, który

występuje w roli przedsiębiorcy oraz odnosi się do całego przedsiębiorstwa, pokazując wpływ cech indywidualnych na jego rozwój (Nowicka, 2014, s. 131).

Przy tej sposobności warto podjąć rozważania dotyczące przedsiębiorczości intelektualnej, która ma podobny charakter interpretacyjny jak w przypadku przedsiębiorczości własnej, charakteryzując się dwoistością interpretacji. Z jednej strony odnosi się do intelektu człowieka, którego źródłem jest jego wiedza (Chyba, 2015, s. 31), a z drugiej może dotyczyć przedsiębiorstw uczących się, opartych na wiedzy, czy inteligentnych.

Można by pomyśleć, że przedsiębiorczość ekonomiczna związana jest z rozwojem organizacji, wzrostem jej przychodów w wyniku podejmowania odpowiednich decyzji. Dotyczy ona jednakże cech ludzkich takich jak np. śmiałość, odwaga, wewnętrzna motywacja i odnosi się do podejmowania decyzji o założeniu biznesu, zarządzaniu firmą, czy realizacji przedsięwzięcia bez wystarczającego zaplecza finansowego (Bieniok, 2016, s. 161).

Przedsiębiorczość strategiczna to zmiany w sposobie funkcjonowania przedsiębiorstwa, przekształcenie kluczowych wartości, idei, wokół których budowana jest nowa strategia i nowa pozycja konkurencyjna (Bratnicka, 2015, s. 31). Przedsiębiorczość innowacyjna w wąskim znaczeniu tego pojęcia może dotyczyć inkubatorów przedsiębiorczości, centrów transferu technologii, centrów innowacji itp. (Mijał, 2016, s. 47), ale może również uwzględniać podejmowanie działań o charakterze innowacyjnym.

Przedsiębiorczość społeczna związana jest z poszukiwaniem nowych możliwości, strategii finansowania działalności non profit lub programów mających na celu tworzenie wartości społecznej (Popowska, 2018, s. 207). Można zatem stwierdzić, że w dużej mierze jest kreowana przez politykę państwa i działalność organizacji pozarządowych (w przypadku 2 publikacji odnosiła się do funduszy unijnych).

Przedsiębiorczość akademicka obejmuje z kolei działania mające na celu zapewnienie współpracy pomiędzy wiedzą a praktyką poprzez propagowanie zachowań i postaw przedsiębiorczych (Strojny, Chodober, 2016, s. 418). Publikacje z tego zakresu koncentrowały się przede wszystkim na postawie nauczyciela akademickiego, narzędziach i technikach przekazywania wiedzy (5 publikacji), ale również dotyczyły szkół ponadgimnazjalnych, postaw nauczycieli i uczniów względem przedsiębiorczości.

Przedsiębiorczość internetowa to działania podejmowane przez przedsiębiorstwo z wykorzystaniem technologii internetowych (Roslan-Karaś, Wasilczuk, 2015, s. 151), zatem jest ona związana z prowadzeniem e-biznesu. Jedynie 2 publikacje koncentrowały się na tym obszarze i dotyczyły możliwości ograniczenia chaosu informacyjnego.

Przedsiębiorczość ekologiczna to pojęcie, które pojawiło się w latach 90 XX w., a jego rolą jest integracja celów związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej ze zrównoważonym rozwojem uwzględniającym aspekty środowiskowe, ekonomiczne i społeczne (Urbaniec, 2018, s. 27). Wśród analizowanych publikacji nie znalazła się żadna, która poruszałaby ten rodzaj przedsiębiorczości.

W przypadku 7 publikacji pojawiły się odniesienia do następujących form, czy rodzajów przedsiębiorczości, tj. przedsiębiorczości twórczej, regionalnej, małych przedsiębiorstw, organizacyjnej i komunalnej. Nieliczne z analizowanych publikacji naukowych, wydanych w ciągu ostatnich 5 lat i zacytowanych więcej niż dwa razy, odnosiły się do sytuacji kryzysowych.

Wielowymiarowość przedsiębiorczości dobrze uwidacznia przykład przedsiębiorczości publicznej, nad którą początki rozważań sięgają połowy lat 80. XX w. Przedsiębiorczość publiczna jest tu traktowana jako proces „aktywnego poszukiwania rozwiązań zmierzających do zaspokojenia potrzeb obywateli” (Ćwiklicki, 2015, s. 9). W ujęciu wewnętrznym, przedsiębior-

czość publiczna odnosi się do procesu tworzenia wartości dla obywatela (wartości społecznej, czy inaczej wartości publicznej) na skutek współpracy, interakcji pomiędzy zasobami z sektora publicznego i prywatnego, które są użytkowane w celu znalezienia i wykorzystania pojawiających się okazji (Wodecka-Hyjek, 2018, s. 456). Na proces ten składa się wiele czynników, które mogą być opisane poprzez wykorzystanie odrębnych rodzajów przedsiębiorczości, tj. przedsiębiorczość kobiet/mężczyzn, indywidualna, ekonomiczna, społeczna, akademicka itp.

Zważywszy na to, że powyżej przytoczona definicja odnosi się do pojęcia wartości społecznej, czy też wartości publicznej, warto zastanowić się nad ich znaczeniem. Najogólniej można stwierdzić, że wartością publiczną są wszelkiego rodzaju usługi lub świadczenia, na które społeczeństwo zgłasza zapotrzebowanie. Przedsiębiorczość publiczna w dużej mierze opiera się na udzielaniu usług lub świadczeń (np. edukacja, opieka zdrowotna itp.) przez podmioty reprezentujące władzę publiczną. Tworząc zatem usługę o wartości publicznej należy kierować się efektem, jaki może ona przynieść społeczeństwu, a nie możliwym do osiągnięcia zyskiem, czy generowanym przez nią kosztem wytworzenia, które jest trudny do wyceny (Musialik, Musialik, 2015, s. 174). Kwestia zaufania jest tutaj nadrzędna, ponieważ korzystanie z usług publicznych, nierzadko wrażliwych społecznie (np. zdrowie, bezpieczeństwo, szkolnictwo), wskazuje pośrednio na zaufanie obywateli do władzy (Wiśniewska, 2018, s. 112). Można tym samym stwierdzić, że przedsiębiorczość, jako działalność zmierzająca do wytworzenia wartości publicznej, jest tutaj rozumiana jako siła sprawcza warunkująca rozwój, kreująca siłę podaży i popytu, czy wyznaczająca konkurencyjność na danym rynku. Ujęcie to wymusza konieczność analizowania przedsiębiorczości przez pryzmat zależności od zjawisk, czy procesów politycznych i gospodarczych (Wodecka-Hyjek, 2012, s. 426).

Inne definicje przedsiębiorczości publicznej zwracają uwagę na jej połączenie z innowacyjnością. Działalność innowacyjna może dotyczyć wspierania nowych pomysłów, czy też wdrożenia nowych technologii lub tworzenia nowych produktów (Głód, Głód, 2017, s. 75) i może być częścią strategii funkcjonowania organizacji publicznej (Sasinowski, 2015, s. 86). W literaturze przedmiotu, oprócz badań nad zależnością przedsiębiorczości publicznej od innowacyjności, można znaleźć rozważania obejmujące zdolność organizacji publicznych do osiągania zysku, czy podejmowania decyzji w niepewnych warunkach działania (Wodecka-Hyjek, 2018, s. 456). Wskazane powyżej przykładowe obszary zainteresowań badaczy w zakresie przedsiębiorczości publicznej pozwalają stwierdzić, że jest ona w dużej mierze zbliżona do przedsiębiorczości rozumianej przez pryzmat podmiotów komercyjnych. Zarówno w pierwszym jak i w drugim przypadku polega ona na (Kowalczyk, 2015, s. 473):

- zauważeniu, znalezieniu i wykorzystaniu pojawiającej się w otoczeniu szansy/opakacji,
- kreowaniu nowych wartości,
- realizowaniu przedsięwzięć m.in. polegających na powołaniu nowej działalności gospodarczej, wdrożeniu lub zaprojektowaniu rozwiązań innowacyjnych itp.

Jako główne różnice pomiędzy przedsiębiorczością organizacji należących do sektora publicznego a tych z sektora prywatnego, należy wyszczególnić mniejsze zainteresowanie zyskiem oraz mniejszą swobodę w działaniu (Wodecka-Hyjek, 2018, s. 455). Współczesne teorie przedsiębiorczości publicznej podkreślają, że nie jest ona domeną wyłącznie sektora publicznego, a wręcz odnosi się do wszystkich rodzajów organizacji niezależnie od tego, czy ich celem jest zysk, czy działalność non-profit (Sikorska-Wolak, Cyburt, 2015, s. 108). Pogląd ten wydaje się być spójny w przypadku analizowania przedsiębiorczości publicznej przez pryzmat kryterium własności, który pozwala na rozszerzenie rozważań o inne podmioty, nie tylko te stricte należące do sektora publicznego, jak państwowe i samorządowe jednostki organizacyjne. Badanie

sektora publicznego według kryterium własności pozwala rozszerzyć ilość podmiotów badawczych o te, dla których właścicielem są np. jednostki samorządu terytorialnego. Wśród takich podmiotów, w myśl art. 6, pkt. 1 ustawy o działalności leczniczej, można wyszczególnić chociażby szpitale działające jako np. spółki kapitałowe.

Powyżej przedstawione przykłady interpretacji różnych rodzajów przedsiębiorczości uwiadaczniają wzajemne przenikanie się podejścia przedmiotowego i podmiotowego zarówno w interpretacji definicyjnej, jak i w sposobie prowadzenia badań.

5. Zakończenie

Literatura przedmiotu bogata jest w różnorodne podejścia i interpretacje pojęcia przedsiębiorczości. Poddając analizie definicje różnych rodzajów przedsiębiorczości można zauważyć brak jednoznaczności, czy odnoszą się one do ludzi (np. przedsiębiorców, pracowników), czy do organizacji. Niejednokrotnie interpretacja ma zastosowanie zarówno w jednym jak i w drugim przypadku np. przedsiębiorczość intelektualna może odnosić się do człowieka, ale również do organizacji uczących się. W większości analizowanych prac naukowych z zakresu przedsiębiorczości te dwa podejścia nie przenikają się, a badacze koncentrują się albo na cechach osobowych przedsiębiorcy, albo na procesie wykorzystywania okazji w celu rozwoju przedsiębiorstwa. Brak zatem pokazania wielowymiarowości pojęcia przedsiębiorczości i wzajemnego przenikania się jego podejść.

Przedsiębiorczość jest pojęciem wielowymiarowym i może być rozpatrywana przez pryzmat wszystkich aspektów życia człowieka, jak również funkcjonowania przedsiębiorstw. Niemniej badacze rozpatrują ją w ujęciu podmiotowym lub przedmiotowym, nie uwzględniając relacji i wzajemnego wpływu pomiędzy poszczególnymi jednostkami. Czy zatem przedsiębiorczość powinno się badać wyłącznie przez pryzmat jednego podejścia, np. pokazując wykorzystanie programów unijnych do rozwoju organizacji, bez analizowania zaangażowania pracowników? Jedynie w 18 publikacjach na 101 analizowano relacje zachodzące pomiędzy podejściami do przedsiębiorczości, koncentrując się jednocześnie na dwóch jej rodzajach np. przedsiębiorczości kobiet oraz przedsiębiorczości własnej (2 publikacje), czy przedsiębiorczości administracyjnej i indywidualnej (2 publikacje). W opinii autorki prowadzenie badań uwzględniających wyłącznie jedno podejście jest niewystarczające. Badania prowadzone z obszaru przedsiębiorczości lub zawężone do określonego jej rodzaju powinny uwzględniać co najmniej dwa podejścia (czynniki) z czterech możliwych do zidentyfikowania, tj. ludzki, organizacyjny, gospodarczy i mieszany, czyli wzajemne przenikanie się wcześniej wyszczególnionych obszarów.

Przykład przedsiębiorczości publicznej pokazuje, jak z wielu różnych perspektyw można dokonywać analizy tego pojęcia. Przykładowo przedsiębiorczość publiczna może być analizowana przez pryzmat innych rodzajów przedsiębiorczości i ich wzajemnych wpływów, czy obszarów przenikania się. Dodatkowo obszarem zainteresowań mogą być różne rodzaje przedsiębiorstw, których podział można rozpocząć od organizacji non-profit, a skończyć na partnerstwie publiczno-prawnym.

Cechą łączącą człowieka i przedsiębiorstwo jest m.in. otoczenie, w którym ci pierwsi żyją, a drudzy funkcjonują. Biorąc pod uwagę, że przedsiębiorczość nierozdzielnie powiązana jest z wykorzystywaniem pojawiających się w otoczeniu szans, czy okazji, warto podjąć problematykę współczesnego świata skoncentrowaną obecnie na szeroko pojętym kryzysie. W przeciągu ostatnich lat można zaobserwować rosnącą skalę zjawisk związanych z coraz częstszym występowaniem sytuacji kryzysowych. Przykładowo można wymienić kryzys gospodar-

czy w Stanach Zjednoczonych, czy pandemię COVID-19, która obiegła cały świat, a jej skutki dopiero zaczynają być odczuwalne. Mimo, że kryzys jest pojęciem o negatywnym brzmieniu, warto poddać głębszej analizie chociażby jego pozytywny wpływ na poszczególne rodzaje przedsiębiorczości.

Literatura

- Bajgier-Kowalska, M., Tracz, M., Uliszak, R. (2016). Uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich na przykładzie gospodarstw agroturystycznych województwa małopolskiego. *Przedsiębiorczość-Edukacja*, 12, 256–273.
- Bański, J. (2015). Uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości na wsi – wybrane zagadnienia. *Roczniki Naukowe Ekonomii Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich*, T. 102, z. 1, 59–69.
- Baran, G., Bąk, J. (2016). Przedsiębiorczość jako proces stawania się. *Przedsiębiorczość Międzynarodowa*, 2(1), 83–98.
- Bieniok, H. (2016). Przedsiębiorczość i innowacyjność źródłem sukcesu osobistego i firmy. *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, 278, 161.
- Bratnicka, K. (2015). Twórcza przedsiębiorczość organizacyjna. *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, 212, 24–34.
- Chyba, Z. (2015). Rola potencjału technologicznego w kreowaniu przedsiębiorczości technologicznej. *Kwartalnik naukowy o przedsiębiorstwie*, 4, 31.
- Ćwiklicki, M. (2015). W kierunku neo-biurokracji: o biurokracji we współczesnych koncepcjach zarządzania publicznego. *MPRA Paper – Munich Personal RePEc Archive*, 65, 345, 9.
- Daszkiewicz, N. (2014). Przedsiębiorczość międzynarodowa jako nowy obszar badań w teorii internacjonalizacji. W: A. Budnikowski, D. Kuźniar D. (red.). *Nowe procesy w gospodarce światowej. Wnioski dla Polski* (s. 2014). Warszawa: Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie.
- Faron, A., Maciejewski, M. (2018). Proprietary przedsiębiorcze działania Urzędu Pracy a oczekiwania osób bezrobotnych. *Przedsiębiorczość i Zarządzanie*, Tom XV, Zeszyt 10, Cz. I, 191.
- Gaweł, A., Pietrzykowski, M. (2015). Edukacja akademicka w postrzeganiu przedsiębiorczości i kształtowaniu intencji przedsiębiorczych. *Problemy Zarządzania*, 13, 1(51), t. 2, 41–55.
- Gąsczyk, R. (2015). Niefinansowe formy wspierania przedsiębiorczości przez państwo. W: Z. Cieślak, A. Kosieradzka-Federczyk (red.). *Prace studialne Warszawskiego Seminarium Aksjologii Administracji. Nowe zjawiska w administracji publicznej*. T. IV (s. 74). Piaseczno: Sowa Sp. z o.o.
- Głód, G., Głód, W. (2017). Uwarunkowania innowacyjności w publicznych i niepublicznych jednostkach ochrony zdrowia. *Studia Ekonomiczne*, 183, cz. 1, 75.
- Gromada, T. (2016). Przedsiębiorczość osób bezrobotnych południowej Wielkopolski w perspektywie projektów unijnych. W: E. Kowalczyk, G. Roszyk-Kowalska G. (red. nauk.). *Człowiek w organizacji XXI wieku. Wyzwania dla współczesnego zarządzania* (s. 10). Poznań: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.
- Huczek, M. (2008). Przedsiębiorczość sektora publicznego. *Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Humanitas, Zarządzanie*, 1, 20.
- Jeżak, J. (2016). Rozwój przedsiębiorczości rodzinnej w Polsce na tle tendencji światowych. *Przegląd Organizacji*, 4, 52–59.
- Kowalczyk, M., L. (2015). Zarządzanie strategiczne w jednostkach budżetowych. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, 74(2), 473.
- Mijał, A. (2016). Zachowanie przedsiębiorcze Polaków i formy wspomaganie rozwoju przedsiębiorczości w Polsce. *Zeszyty Naukowe Politechniki Częstochowskiej. Zarządzanie*, 22, 47.
- Musiałik, G., Musiałik, R. (2015). Zarządzanie sektorem publicznym a preferencje publiczne. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 403, 174.
- Nowicka, J. (2014). Przedsiębiorczość indywidualna i korporacyjna wobec problemu wypalenia zawodowego. *Humanizacja pracy*, 3(277), 131.
- Pacut, A. (2015). Rozwój przedsiębiorczości społecznej – istota i kierunki analizy. *Ekonomia Społeczna*, 1, 7–20.
- Piecuch, T. (2018). *Rozwój przedsiębiorczości korporacyjnej perspektywa indywidualna i organizacyjna*. Rzeszów: Oficyna Wydawnicza Politechniki Rzeszowskiej.
- Pietrewicz, J. W., Sobiecki, R. (2016). Przedsiębiorczość sharing economy. W: M. Poniatowska-Jaksch, R. Sobiecki (red.). *Sharing Economy (gospodarka współdzielenia)* (s.11–26). Warszawa: Wydawnictwo SGH.

- Piróg, D. (2015). Kompetencje z zakresu przedsiębiorczości: rozważania teoretyczne i ich ilustracje w obszarze szkolnictwa wyższego *Przedsiębiorczość–Edukacja*, 11, 11.
- Piwoń-Sulej, K., Kwil, I. (2018). Przedsiębiorczość, przedsiębiorczość akademicka i technologiczna. innowacyjność – próba systematyzacji. *Przegląd Organizacji*, 7, 19.
- Plaźiak, M., Rachwał, T. (2015). „Przedsiębiorczy region” – zarys koncepcji w świetle analizy roli przedsiębiorczości w krajowej strategii rozwoju regionalnego. *Przedsiębiorczość–Edukacja*, 11, 37–49.
- Polcyn, J. (2014). Przedsiębiorczość w sektorze publicznym w Polsce na przykładzie rynku edukacyjnego. W: D. J. Mierzejewski, J. Polcyn (red.). *Gospodarka w warunkach integracji europejskiej. Seria: Czwartki u Ekonomistów, Tom II* (s. 158). Piła: Wydawnictwo Wyższej Szkoły Zawodowej im. Stanisława Staszica w Pile.
- Popowska, M. (2018). Przedsiębiorczość społeczna jako klucz do skutecznej edukacji przedsiębiorczej na społecznie odpowiedzialnym uniwersytecie. *Horyzonty Wychowania*, 17, nr 42, 207.
- Roman, M., Niedziółka, A. (2017). *Agroturystyka jako forma przedsiębiorczości na obszarach wiejskich*. Warszawa: Wydawnictwo SGGW.
- Roslan-Karaś, A., Wasilczuk, J. E. (2015). Przedsiębiorczość internetowa w blogosferze. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Ekonomiczne Problemy Usług*, 116, 151.
- Sadowska, M. (2016). Edukacja w zakresie przedsiębiorczości w polskim systemie kształcenia oraz w państwach europejskich. *Przedsiębiorczość Międzynarodowa*, 2(1), 149–164.
- Sasinowski, H. (2015). Zarządzanie publiczne jako element innowacyjności i przedsiębiorczości w gospodarce turystycznej. *Ekonomia i środowisko*, 4(55), 86.
- Sikorska-Wolak, I., Cyburt, A. (2015). Pozyskiwanie i wykorzystanie funduszy Unii Europejskiej jako przejaw przedsiębiorczości jednostek samorządu terytorialnego. *Turystyka i Rozwój Regionalny*, 4, 108.
- Stachowicz, J. (2015). Przedsiębiorczość technologiczna kluczową siłą rozwoju przedsiębiorstw wysokich technologii. *Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej. Seria: Organizacja i Zarządzanie*, z. 83, 627–639.
- Strojny, J., Chodober, M. (2016). Badanie poziomu przedsiębiorczości indywidualnej na grupie studentów studiów magisterskich Wydziału Zarządzania Politechniki Rzeszowskiej, *Przedsiębiorczość–Edukacja*, 12, 418.
- Sułkowski, Ł., Marjański A. (2017). Przedsiębiorczość w dobie wyzwań rozwojowych. *Przedsiębiorczość i Zarządzanie*, XVIII, 12, cz. I, s. 7.
- Tracz, M. (2015). Przedmiot podstawy przedsiębiorczości w opinii uczniów i nauczycieli – studium porównawcze. *Przedsiębiorczość–Edukacja*, 11, 391–400.
- Urbaniec, M. (2018). Rola przedsiębiorczości w kontekście zrównoważonego rozwoju. *Przedsiębiorczość–Edukacja*, 14, 27.
- Ustawa z dnia 15 kwietnia 2011 r. o działalności leczniczej (Dz.U. 2011 nr 112 poz. 654)
- Wach, K. (2015). Przedsiębiorczość jako czynnik rozwoju społeczno-gospodarczego: przegląd literatury. *Przedsiębiorczość–Edukacja*, 11, 26–28.
- Walecka, A. (2016). Kapitał relacyjny przedsiębiorstw w kryzysie. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 422, 158–170.
- Wiśniewska, M. (2018). Wartość publiczna aglomeracyjnego transportu kolejowego na przykładzie łódzkiej kolei aglomeracyjnej. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 517, 112.
- Wodecka-Hyjek, A. (2012). Wybrane aspekty rozwoju przedsiębiorczości sektora publicznego. W: B. Miłkowska (red.): *Historia i perspektywy nauk o zarządzaniu. Księga pamiątkowa dla uczczenia jubileuszu 40-lecia pracy naukowo-dydaktycznej Prof. zw. dra hab. Arkadiusza Potockiego* (s. 426), Kraków: Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.
- Wodecka-Hyjek, A. (2018). Przedsiębiorczość publiczna przesłanką kształtowania modeli biznesu w sektorze publicznym. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 538, 456.
- Wuwer, A. (2018). Sprawozdanie z Międzynarodowej Interdyscyplinarnej Konferencji Naukowej Subsydiarność – uwarunkowania, regulacje i praktyka w stulecie niepodległości Państwa Polskiego. *Śląskie Studia Historyczno-Teologiczne*, 51, 2, 515.
- Zastempowski, M. (2016). *Innowacyjność małych i średnich przedsiębiorstw w warunkach kryzysu gospodarczego*. Toruń: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika
- Ziolo, Z. (2016). Przedsiębiorczość w rozwoju układów lokalnych. *Przedsiębiorczość–Edukacja*, 2, 6–17.

Multidimensionality of entrepreneurship in Polish research literature

Summary: The concept of entrepreneurship is a multidimensional concept and can be viewed through the prism of all experiences as well as the way of enterprises functioning. To show the interpenetration of different approaches to the definition of entrepreneurship and its types, with particular emphasis on public

entrepreneurship, as an area of occurrence of all types of entrepreneurship. The review article is the result of a query of the current literature in the scope of the problem undertaken, the study also uses deductive inference and the mind map technique. In the literature, many attempts have been made to narrow down this concept more and more, as indicated by types of entrepreneurship that are the research object. Based on the literature analysis, the multidimensionality of the concept of entrepreneurship was demonstrated. The concept of entrepreneurship is a multidimensional concept and can be viewed through the prism of all aspects of human life as well as the enterprises functioning. Research on entrepreneurship should refer to three dimensions, i.e. individual personal characteristics, organization and the mutual influence of an organization on a person (not only an employee) and a person on the organization.

Keywords: entrepreneurship, types of entrepreneurship, public entrepreneurship

JEL codes: L26, L30

Informacje o autorce

Karolina Wielicka-Gańczarczyk, dr inż.

ORCID: 0000-0001-5475-6661

Katedra Zarządzania i Logistyki

Wydział Organizacji i Zarządzania

Politechnika Śląska

ul. Roosevelta 26-28, 41-800 Zabrze

e-mail: karolina.wielicka-ganczarczyk@polsl.pl

Prawa autorskie i licencja / Copyright and License



Publikacja na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa –
Użycie niekomercyjne – Bez utworów zależnych 4.0 Międzynarodowe (CC BY-ND 4.0)
<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/deed/pl>

This work is published under the terms of the Creative Commons
Attribution – NoDerivatives International (CC BY-ND 4.0) License
<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0>

Wydane przez Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie.

Małopolska Szkoła Administracji Publicznej

Published by Cracow University of Economics – Krakow, Poland.

Małopolska School of Public Administration of the Cracow University of Economics

Sugerowane cytowanie:

Winkler, R., Karna, W. (2020). Analiza dobowego budżetu czasu studiujących kobiet w świetle badań podłużnych (2017–2019). W: M. Ćwiklicki, K. Sienkiewicz-Małyjurek, (red.). *Ekonomia Społeczna. Przedsiębiorczość społeczna w czasie kryzysu* (s. 138–148). Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie. <https://doi.org/10.15678/ES.2020.2.12>

Analiza dobowego budżetu czasu studiujących kobiet w latach 2017–2019

Renata Winkler, Wioleta Karna

Streszczenie: Poszukiwanie nowych rozwiązań i weryfikowanie tych już istniejących w związku z rozprzestrzenianiem się wirusa SARS-CoV-2 wymaga możliwości odniesienia gromadzonych danych do tych sprzed pandemii. Celem autorów było określenie struktury budżetów czasu bezpośrednio tuż przed pandemią w odniesieniu do wybranej grupy respondentów (bezzdietnych kobiet kontynuujących naukę). Badania prowadzono w trzech edycjach (2017/2018, 2018/2019 i 2019/2020) korzystając z techniki autorejestracji. Narzędziem badania był formularz dzienniczka tygodniowego. W artykule omówiono strukturę budżetu czasu ustaloną dla respondentów w oparciu o zebrane dane, obejmującą wraz z wyliczeniem średnich czasów trwania podejmowanych czynności z zakresu wyróżnionych kategorii grup działań. W strukturze budżetu czasu respondentek wyraźne odzwierciedlenie znalazły sygnalizowane dotychczas przemiany społeczne.

Słowa kluczowe: budżet czasu; czas wolny; młodzi dorośli; kobiety

Kody JEL: J22, D19, O15, P46

1. Wstęp

W obliczu znaczących zmian, poszukiwanie nowych rozwiązań i weryfikowanie tych już istniejących wymaga odniesienia do wcześniejszych danych. Tym samym – w kontekście poniżej poczynionych uwag (szczególnie tych wiążących się z obecnie postulowaną dezorganizacją życia społecznego w efekcie pandemii) – za cel niniejszego opracowania przyjęto zaprezentowanie struktury budżetów czasu w oparciu o dane zebrane przed pandemią¹. Sytuacja związana z rozprzestrzenianiem się wirusa SARS-CoV-2 wywołującego chorobę COVID-19 i wprowadzane w większości krajów celem ograniczania transmisji tego wirusa ograniczenia aktywności społeczno-gospodarczej (w przeważającej części o charakterze obostrzeń) pociągają za sobą szereg konsekwencji o zasięgu globalnym. Konsekwencji o niespotykanym zakresie i skali, znacznie przekraczających poza wymiar ekonomiczny, gospodarczy czy finansowy. Niecodziennność zaistniałej sytuacji pandemii wpłynęła bowiem na większość aspektów życia całej populacji świata. Zamykanie przedsiębiorstw, przedłużająca się izolacja czy wprowadza-

¹ Strukturę budżetu czasu przedstawiono obrazując wyniki z trzech edycji badania (2017/2018, 2018/2019 i 2019/2020). Dane dotyczące bezzdietnych kobiet kontynuujących naukę (na poziomie studiów) i przynależących do kategorii młodych dorosłych dla poszczególnych typów aktywności zebrano przy wykorzystaniu formularza książeczki (dzienniczka) zajęć w skali tygodnia (tj. siedmiu kolejnych podlegających rejestracji dni). Respondentów rekrutowano spośród młodych dorosłych kontynuujących naukę na drugim stopniu studiów.

nie wymogu społecznego dystansu, wywarły wpływ nie tylko na tryb pracy i finanse, ale też życie społeczne i relacje oraz zdrowie psychiczne ludzi na całym świecie. Naturalne jest że w sytuacji, gdzie pogłębia się (związana m.in. z utrzymującą się dezorganizacją wielu obszarów) niepewność sytuacji, a jednocześnie też powszechnie wzrasta świadomość tego, iż i po pandemii nie będzie powrotu do *status quo ante*, pojawia się coraz więcej pytań niż odpowiedzi (Kołodko, 2020, s. 6). W wielu obszarach rozwiązania przyjmowane dotychczas za wzorcowe (a przez to i preferowane), czy też modele posiadające uznaną dotychczas wiarygodność, wydają się nie znajdować zastosowania w nowej, niedookreślonej jeszcze sytuacji. Nietypowe perturbacje skłaniają nie tylko zatem do szukania nowych rozwiązań, ale i do przeformułowywania dotychczasowych założeń oraz formułowania nowych myśli na gruncie teorii. Skutkuje to między innymi wzrostem liczby publikacji podejmujących pogłębione analizy szeregu zjawisk, w tym także i takich, w odniesieniu do których uznawano, że pozostają dobrze już rozpoznane i ugruntowane w zakresie teorii (por. Sliż, 2020, s. 52–53). Uwaga badaczy ukierunkowana jest przy tym nie tylko bezpośrednio na wyzwania gospodarek, systemów zdrowotnych czy wyzwań jakim sprostać należy w obliczu kryzysu wywołanego epidemią w zarządzaniu, ale też i przemian społecznych związanych z wystąpieniem i trwaniem pandemii oraz wpływu poszczególnych rozwiązań – zarówno na stan populacji, jak i jej bezpieczeństwo oraz jakość i styl życia poszczególnych jednostek. Przy czym, co należy podkreślić, analiza i ocena dowolnego wybranego w bieżącym czasie zjawiska (czy też aspektu określonego zjawiska) wymaga odniesienia do stanu sytuacji sprzed pandemii – gdyż bez takiego odniesienia analiza i ocena taka nie tylko pozostaje niepełna, ale i w wielu przypadkach może okazać się też wadliwa.

W literaturze przedmiotu związanej z zarządzaniem zasobami ludzkimi w związku z pandemią, aktualnie wiele miejsca poświęca się zagadnieniom pracy zdalnej (jej zaletom oraz ograniczeniom), konsekwencjom braku kontaktów społecznych i poczucia izolacji dla efektywności pracy, czy satysfakcji zawodowej (Dolot, 2020, s. 35; Sliż, 2020, s. 52–53). Niejako *a priori* przy tym mamy do czynienia z założeniem o wystąpieniu i utrzymywaniu się dezorganizacji w zakresie życia codziennego. Dezorganizacji w myśl autorów wielu publikacji stanowiącej konsekwencję działań (w głównej mierze o charakterze restrykcji, ograniczeń) realizowanych celem ograniczania rozszerzania się pandemii i osłabienia jej konsekwencji. Każde zjawisko (czy też proces) z założenia jest rozpatrywane w czasie. Realizacja działań związanych z planowaniem, produkcją, organizacją czy kontrolą – dokonuje się w czasie. Do istotnych dla zarządzania zagadnień zaliczamy m.in. planowanie i koordynowanie w czasie zadań, ocenę przebiegów procesów w czasie, planowanie i wartościowanie czasu pracy, równoważenie czasu pracy z czasem prywatnym. Za oczywiste uznaje się, że to, w jaki sposób jednostki zarządzają czasem (innymi słowy jak kształtuje się ich budżet czasu, czyli na jakie aktywności jednostka decyduje się rozdysponować zasób czasu, który posiada), w dużej mierze warunkuje na ile możliwa jest realizacja założonych przez te jednostki celów, tak w sferze życia zawodowego, jak i prywatnego (Burlita, 2015, s. 26). Tym samym niezwykle cenna wydaje się możliwość prowadzenia analiz w bezpośrednim odniesieniu do danych na temat kształtowania się budżetów czasu tuż przed pandemią. W odniesieniu do takich właśnie danych możliwa jest ocena w jakim stopniu faktycznie można mówić o dezorganizacji, lub też reorganizacji – w szczególności mogą aktualnie zbierane dane odnieść do danych sprzed pandemii dotyczących dobowej struktury czasu przeznaczanego na realizację określonych czynności. Tego typu dane mogą też umożliwić bardziej miarodajne interpretowanie zgromadzonych danych, czy to z bezpośrednio związanego z pandemią okresu „lock down”, czy też ogólnie z okresu trwania i rozwoju pandemii. Celem niniejszego opracowania, jak wspomniano na samym początku, jest w związku z powyższym

przedstawienie struktury budżetów czasu bezpośrednio tuż przed pandemią w odniesieniu do bezdzietnych kobiet kontynuujących naukę (na poziomie studiów) i przynależących do kategorii młodych dorosłych. Pierwotnie badania w tym zakresie podjęto na przełomie 2017 i 2018 roku z zamiarem prowadzenia badań podłużnych w horyzoncie czasowym pięciu lat. Fakt wystąpienia pandemii uniemożliwił kontynuację badania w założonym kształcie, jednak zebrany materiał empiryczny pozwala na zaprezentowanie danych cennych z punktu widzenia możliwości oceny zmian jakie zaszły w ostatnim czasie.

2. Budżet czasu, jego badanie i analiza

Budżet czasu definiowany jest jako zestawienie odcinków czasu przeznaczonych na realizację określonych czynności życiowych (Carlstein, 2019, s. 154; Pisarska, 2015, s. 159). Badanie budżetu czasu najogólniej polega na pomiarze przedziałów czasu zagospodarowanych przez określone grupy społeczne w ramach wybranego okresu czasu (dnia, tygodnia, miesiąca lub roku). Badania takie można przeprowadzać wykorzystując kwestionariusz ankiety, kwestionariusz ankiety łączony z wywiadem, formularz książeczki (dzienniczka) zajęć lub też „fotografię” dnia (tygodnia) dla poszczególnych osób. Materiał zebrany jedną z powyższych metod, opracowywany jest następnie statystycznie i wyjaśniany opisowo (Pisarska, 2015, s. 160–161). Analizowanie struktury budżetu czasu ma wartość zarówno diagnostyczną², jak i prognostyczną³. Praktycznym uzasadnieniem prowadzenia badań budżetu czasu jest między innymi możliwość wyceniania wartości czasu pracy dla gospodarstw domowych, zastosowanie zbieranych danych tego rodzaju np. w orzecznictwie sądowym oraz w zakresie projektowania ustaw związanych z zaopatrzeniem emerytalnym (Budżet czasu..., 2016, s. 19), oceny sposobów organizowania pracy i edukacji, czy też zmian w zakresie codziennych nawyków i zwyczajów ludzi. Szczególnie interesująca wydaje się struktura budżetu czasu w kontekście czynników istotnie warunkujących ostateczny kształt tej struktury dla ludzi, do których zaliczyć można takie kategorie, jak: czynniki biologiczne (np. stan zdrowia), demograficzne (np. płeć, wiek), psychologiczne (np. struktura wartości), społeczne (np.: aktywność zawodowa), czy też ekonomiczne (np. poziom dochodów). Szeroko zakrojone badania budżetu czasu Polaków przeprowadzono dotychczas pięciokrotnie, kolejno w: 1968, 1976, 1984, 2003/2004 oraz 2013 roku (Kolny, 2016, s. 229). Z uwagi na fakt, że w ramach tych badań analizie poddawane były różne grupy czynności realizowanych w czasie⁴, jak i z uwagi na różny sposób zbierania danych, ich wyniki nie podlegają niestety prostym porównaniom i w efekcie posiadają w głównej mierze wyłącznie wartość poznawczą. W ostatnim z przeprowadzonych przez GUS badań (w 2013 roku) diagnozie podlegał czas delegowany na czynności odnoszące się do takich kategorii jak: (1) potrzeby fizjologiczne, (2) praca zawodowa, (3) nauka, (4) zajęcia i prace domowe, (5) dobrowolna praca (wolontariat), (6) życie towarzyskie i rozrywki, (7) sport i rekreacja, (8) zamiłowania osobiste, (9) korzystanie ze środków masowego przekazu, (10) dojazdy i dojścia, (11) inne niewymienione czynności.

W przypadku badania, którego wyniki omówione zostaną w tym opracowaniu, pierwotnym zamierzeniem badaczy było dokonanie oceny budżetu czasu studiujących w Polsce młodych dorosłych w okresie pięciu lat, jako grupy osób rozpoczynających okres aktywności

² Pozwala określić wymiar czasu poświęcanego na określone formy aktywności człowieka, jak i to jak w dłuższych okresach wymiary te podlegają zmianie.

³ Umożliwiają m.in. propozycje działań dla polityki państwa w obszarze społecznym.

⁴ W roku 1968: cztery, w roku 1976 i 1984: sześć, w roku 1996, 2004: dziesięć, a w roku 2013: jedenaście (Kolny, 2016, s. 230).

zawodowej⁵, co w kontekście wkraczania na rynek pracy nowej generacji poznawczo wydaje się wyjątkowo cenne. Analizując klasyczny cykl życia człowieka można powiedzieć, że wchodzenie w dorosłość to etap przejściowy między młodością a dorosłością. Jednak zmiany społeczno-gospodarcze jakie dokonały się w ostatnich dziesięcioleciach sprawiły, że wchodzenie w dorosłość jest określane jako nowa, odrębna faza życia. W literaturze jest ona przedstawiana za pomocą różnych pojęć, m.in. *postadolescencja* (Galland 2003, s. 163–188), *wczesna dorosłość* (Gurba 2011, s. 287–311) czy *odroczone dorosłość* (Brzezińska i in. 2011, s. 67–101). Z punktu widzenia psychologii rozwoju człowieka przyjmuje się, że w kategorii osób wczesnej dorosłości zalicza się ludzi w wieku 20/23 do 35/40 roku życia (Przetacznik-Gierowska i Tyszkowa, 2002, s. 145; Bee, 2004, s. 402). Jest to okres, w którym młodzi ludzie stają przed koniecznością podejmowania ważnych decyzji związanych nie tylko z życiem prywatnym, ale też i zawodowym. Wybór grupy młodych dorosłych do badań jest wyborem świadomym. W przypadku tych osób następuje często odejście od dotychczasowego stylu życia z rodzicami na rzecz stworzenia samodzielnego gospodarstwa domowego i podjęcia pracy. Jest to okres w życiu młodego człowieka na przygotowanie podstaw do życia w dorosłym świecie (ustalenie koncepcji dorosłego życia, zaplanowanie celów życiowych, definicja własnej osoby). Okres kiedy fizyczny wzrost i rozwój w zasadzie się kończą, osiąga się maksimum swoich możliwości. Dlatego tak ważne jest określenie struktury budżetu czasu takich osób. Respondentów do badania kwalifikowano z spośród studentów drugiego stopnia studiów realizujących w programie studiów przedmiot „socjologia czasu wolnego”. Badanie przeprowadzono przy wykorzystaniu formularza dzienniczka tygodniowego. Kategorie czasu uwzględniane w formularzu odpowiadały zasadniczo kategoriom wyodrębnionym przez GUS w 2013. Zadaniem badanych była bieżąca rejestracja przez siedem kolejnych dni w dzienniczku czasu trwania aktywności wyróżnionych w ramach wskazanych kategorii czynności. Wypełnione formularze były wstępnie weryfikowane przy ich odbiorze pod kątem uzupełnienia wszystkich wymaganych pól. W razie stwierdzenia wątpliwości w tym aspekcie, starano się doprowadzić do ich wyjaśnienia (odbior następował w kontakcie bezpośrednim). Spora część zebranych formularzy została wykluczona w dalszym etapie analizy, głównie w sytuacjach stwierdzenia sprzeczności wprowadzanych danych (przykładowo rejestracji i odnotowania czasu dojazdu/dojścia związanego z nauką i/lub wykonywaną pracą, przy braku rejestracji czasu poświęconego na pracę/naukę w tym samym czasie), braku możliwości identyfikacji okresu jaki podlegał rejestracji, lub rejestracji dni, które nie tworzyły pełnego tygodnia, względnie nie odnotowano rejestracji dzień po dniu.

W pierwszym pilotażowym badaniu na przełomie 2017 i 2018 roku, zdecydowano poddać analizie dwanaście głównych grup czynności. Wzorowano się na wykazie z badania GUS z 2013 r., przy czym zmodyfikowano go w taki sposób, że w miejsce oryginalnej kategorii „czas dojazdu” wprowadzona została kategoria „czas dojazdu związany z pracą (i/lub nauką)” oraz kategorię „czas dojazdu odnoszący się do realizacji innych (niż związanych z pracą i/lub nauką) działań”. Modyfikacja taka była zasadna z uwagi na przyjęte kryteria doboru respondentów. W edycji badania z 2018/2019 listę uprzednio analizowanych grup czynności rozszerzono o kategorię „korzystanie z serwisów społecznościowych” (a dotychczasową kategorię „korzystanie ze środków masowego przekazu” przemianowano na „korzystanie z tradycyjnych⁶ środków masowego przekazu”). Zmiana ta motywowana była dodatkowymi wynikami zebranymi w edycji badania z 2017/2018 w związku z szeregiem rozmów przeprowadzanych z respondentami dla

⁵ Jednocześnie zdecydowano się na dobór celowy pozycji literatury.

⁶ Jak: tv, kino, radio.

potrzeb weryfikacji przekazywanych danych, jak i adnotacji poczynionych przez respondentów bezpośrednio na zebranych formularzach papierowych. Pominięto też kategorię: „inne niewymienione czynności” (w edycji 2017/2018 kategoria ta została uwzględniona tylko przez trzech respondentów). Dla edycji 2019/2020 utrzymano listę kategorii z edycji 2018/2019.

Łącznie w badaniu we wszystkich trzech edycjach wzięło udział 300 osób – przy czym do analizy uwzględniono 148 ankiet, z czego 124 wypełniły kobiety a 24 mężczyźni. Respondenci legitymowali się zarówno polskim, jak i ukraińskim pochodzeniem (por. tabela 1).

Tabela 1. Liczba zebranych formularzy poprawnie wypełnionych w podziale na płeć oraz narodowość w poszczególnych edycjach

Płeć	Narodowość	2017/2018	2018/2019	2019/2020	Suma końcowa
Kobiety	łącznie	56	34	34	124
	Polska	38	29	30	97
	Ukraina	18	5	4	27
	łącznie	11	7	6	24
Mężczyźni	Polska	8	5	5	18
	Ukraina	3	2	1	6
Suma końcowa		67	41	40	148

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Do analizy prezentowanych w niniejszym opracowaniu wyników, z uwagi na liczebności i związane z nimi możliwości oceny uwzględniono wyłącznie formularze dzienniczków wypełnione przez kobiety⁷. W efekcie dokonano zawężenia zakresu badania. Kryterium narodowości wyjściowo na etapie projektowania badania nie uwzględniono jako istotnej zmiennej, niemniej liczebność grupy respondentów będących obywatelami Ukrainy pozwoliła uwzględnić w analizie zebrane w obrębie tej grupy dane w edycji 2017/2018. Dane z edycji 2018/2019 i 2019/2020 zostały zaprezentowane, jednak nie analizowano ich osobo (uwzględniono je jednak w zestawieniu i analizie wyników zbiorczych).

3. Struktura budżetu w świetle badań

W oparciu o przeciętny czas trwania czynności⁸ (liczony w minutach na dobę) została wyznaczona struktura dobowego budżetu czasu respondentek (porównaj tabela 2). Za szczególnie interesującą kategorię czasu w ramach tak skonstruowanych budżetów analizowanej grupy respondentów – uznać należy pracę zawodową oraz czas poświęcony na korzystanie z mediów społecznościowych. Kategorie te w związku z powyższym omówione zostaną na sam koniec.

Udział czasu przeznaczanego na zaspokojenie potrzeb fizjologicznych mimo drobnych różnic wykazywał tendencję wzrostową. Łącznie czynności fizjologiczne zajmowały do 40,5–44,7% doby (średnio 42%). Tendencję tą obserwowano we wszystkich wcześniejszych badaniach GUS.

⁷ Liczebność respondentów płci męskiej była zbyt mała by wyniki te mogły podlegać analizie.

⁸ Przeciętny czas trwania wyliczano w ten sposób wyłącznie dla osób realnie wykonujących daną czynność w ciągu doby.

Na dojazdy i dojeżdżenia w różnych celach respondentki przeznaczają w granicach 7% swojego czasu dobowego (tj. nieco więcej niż półtorej godziny), przy czym dojazdy i dojeżdżenia związane z pracą i nauką zajmowały u nich więcej czasu w strukturze budżetu, niż te niepowiązane z żadną z tych kategorii. Ilość czasu dedykowana dojazdom i dojeżdżeniom związanym z pracą i nauką w bardzo dużym stopniu różnicuje się w przekroju wyników poszczególnych edycji badania. Warto przy tym podkreślić, że udział w budżecie czasu Polek w przypadku tej kategorii jest w każdym zakresie i w każdej edycji większy.

Sport i rekreacja w świetle zebranych wyników stanowią dość marginalną kategorię podejmowanych przez respondentki działań. Z kolei w odniesieniu do kategorii „zajęć i prac domowych” przy ich widocznie odmiennej strukturze w kolejnych edycjach badania można zasadniczo powiedzieć, że pochłaniały o ponad połowę mniej czasu niż w zbliżonej grupie respondentek z badania GUS z 2013 r. (*Budżet czasu...* 2016, s. 45).

W przypadku „zamiłowań osobistych” obserwować można stopniowy wzrost aktywności respondentek w tym zakresie, aczkolwiek uśredniony udział w dobowym budżecie nie przekracza sześciu procent. Działania odnotowywane przez respondentki w tej kategorii związane są z podejmowaniem: (1) działań o charakterze poznawczym (nauka języka obcego, czytanie), (2) czynności znamionujących charakter twórczości artystycznej (tworzenie ozdób, dekorowanie, malowanie), (3) pokrewnych dla aktywności fizycznej (joga, spacer), (4) związanych z czynnościami pielęgnacyjnymi (manicure, makijaż), (5) działań o charakterze grupowym (gry planszowe, wyjścia do restauracji ze znajomymi, praktyk religijnych), jak również czynności takich jak: gotowanie dla przyjemności, słuchanie muzyki, oglądanie seriali, planowanie oraz odbywanie podróży.

Tabela 2. Struktura budżetu czasu badanej grupy respondentów uwzględniająca udział poszczególnych kategorii i ich przeciętny czas trwania w minutach

		Kobiety (Polska)				Kobiety (Ukraina)				Kobiety ogółem
		E1	E2	E3	2017– 2020	E1	E2*	E3*	2017– 2020	
Potrzeby fizjologiczne	%	40,8	42,9	43,8	42,4	40,5	42,1	44,7	41,4	42,2
	T	587,3	618,3	630,4	609,9	583,6	606,0	644,3	596,8	607,0
Nauka	%	11,5	11,4	12,0	11,6	11,1	10,9	12,6	11,3	11,5
	T	165,1	163,5	173,1	167,1	159,8	156,3	182,1	162,5	166,1
Praca zawodowa	%	12,2	11,1	11,3	11,6	14,1	8,9	17,5	13,6	12,0
	T	176,0	160,3	162,3	167,1	202,5	127,7	252,3	196,0	173,4
Dojazdy i dojeżdżenia nie związane z nauką /lub pracą	%	2,4	2,9	3,6	2,9	2,7	3,0	1,9	2,7	2,9
	T	34,2	42,2	51,6	42,0	39,3	43,3	27,7	38,3	41,2
Dojazdy i dojeżdżenia związane z nauką i pracą	%	3,6	4,0	3,4	3,7	3,6	3,8	3,1	3,5	3,6
	T	51,9	58,0	49,3	52,9	51,3	54,5	44,5	50,9	52,5
Sport i rekreacja	%	1,7	4,3	4,1	3,2	3,3	2,7	0,5	2,8	3,1
	T	23,8	62,4	58,7	46,1	47,7	39,6	6,8	40,1	44,8
Zajęcia i prace domowe	%	8,2	6,3	7,0	7,3	7,2	4,2	2,8	6,0	7,0
	T	118,4	91,2	100,6	104,7	103,6	60,9	40,9	86,4	100,8

		Kobiety (Polska)				Kobiety (Ukraina)				Kobiety ogółem
		E1	E2	E3	2017– 2020	E1	E2*	E3*	2017– 2020	2017/ 2020
Zamiatowania osobiste	%	4,1	6,0	7,6	5,7	4,7	8,4	7,6	5,8	5,8
	T	59,0	86,7	109,1	82,8	67,4	120,4	109,9	83,5	82,9
Dobrowolna praca	%	0,9	0,8	0,4	0,7	0,5	–	–	0,5	0,6
	T	12,8	12,1	5,9	10,5	7,3	–	–	4,9	9,2
Życie towarzyskie	%	9,0	7,9	12,5	9,8	7,3	8,7	10,3	8,0	9,4
	T	130,3	113,8	179,3	140,5	105,0	124,7	148,4	115,1	135,0
Środki masowego przekazu	%	12,4	0,0	0,0	12,4	12,3	0,0	0,0	12,3	12,3
	T	178,2	–	–	178,2	176,5	–	–	176,5	177,7
Serwisy społecznościowe	%	–	11,6	10,7	11,1	–	11,0	12,5	11,7	11,2
	T	–	166,8	153,8	160,2	–	158,8	179,8	168,1	161,2
Tradycyjne środki masowego przekazu	%	–	6,3	8,0	7,1	–	10,0	2,9	6,8	7,1
	T	–	90,7	114,8	102,9	–	143,7	41,1	98,1	102,3

Legenda:

E1 – edycja badania 2017/2018

E2 – edycja badania 2018/2019

E3 – edycja badania 2019/2020

% – udział procentowy kategorii w puli doby

T – przeciętny czas wykonywania czynności dotyczących kategorii w minutach, w ciągu doby (średnia z tygodnia)

* przez wzgląd na liczebność respondentów w edycji wyniki te nie podlegają osobnej analizie, przy czym uwzględnione zostają w zestawieniu zbiorczym.

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

W obrębie kategorii dobrowolnej odnotowano sukcesywny spadek zainteresowania tą formą aktywności w badanej grupie.

Życie towarzyskie stanowi kolejną kategorię, w której obserwować można wzrost udziału w strukturze budżetu czasu. Co ciekawe, w kontekście dodatkowych adnotacji na formularzach dzienniczka można wnioskować, iż część tak klasyfikowanego czasu jest związana z korzystaniem z serwisów społecznościowych.

Okolo 35% respondentek nie posiadało zatrudnienia (por. tabela 3). W pozostałych przypadkach (respondentek posiadających zatrudnienie) w istotnie zróżnicowanym zakresie kształtuje się liczba dni w tygodniu poświęcanych na pracę zawodową.

Najwięcej, bo średnio okolo 48% ogółu badanych pracowało przez 3, 4 lub 5 dni w tygodniu. Największy przyrost liczby osób w kolejnych edycjach badania obserwować można w odniesieniu do realizacji zajęć zawodowych w ramach 3 dni w tygodniu. Można przypuszczać, iż respondentki decyzję o realizacji pracy zawodowej w ograniczonym zakresie podejmowały z uwagi na chęć równoważenia życia zawodowego z prywatnym. Ważny z punktu widzenia zdrowia psychicznego i fizycznego badanych kobiet jest fakt, iż w grupie kobiet badanych na przełomie 2019/2020 nikt nie deklarował pracy przez 7 dni w tygodniu, choć takie sytuacje odnotowywano we wcześniejszych edycjach badania. Można się zastanawiać co stanowi przyczynę podjęcia decyzji o realizacji aktywności zawodowej w zakresie 3 lub 5 dni w tygodniu. Czy warunkowane jest to wyłącznie indywidualnymi preferencjami respondentek, wysokością

Tabela 3. Odsetek kobiet wykonujących pracę zawodową według liczby dni zajętych zawodowo

Liczba dni zajętych zawodowo	2017/2018			2018/2019			2019/2020			2017–2020 Ogółem
	Polska	Ukraina	Suma	Polska	Ukraina	Suma	Polska	Ukraina	Suma	
0	37%	33%	36%	41%	* 60%	44%	23%	* 25%	24%	35%
1	–	–	–	–	–	–	3%	–	3%	1%
2	5%	6%	5%	7%	–	6%	7%	–	6%	6%
3	11%	11%	11%	14%	–	12%	23%	* 25%	24%	15%
4	16%	11%	14%	14%	* 40%	18%	23%	–	21%	17%
5	24%	6%	18%	14%	–	12%	13%	* 50%	18%	16%
6	5%	22%	11%	7%	–	6%	7%	–	6%	8%
7	3%	11%	5%	3%	–	3%	–	–	–	3%

* przez wzgląd na liczebność respondentów w edycji wyniki te nie podlegają osobnej analizie, przy czym uwzględnione zostają w zestawieniu zbiorczym.

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

otrzymywanego wynagrodzenia, czy też czynnikami natury prawnej lub leżącymi po stronie organizacji. Uzupełnieniem względem powyższych danych są wartości przeciętnego czasu trwania realizacji pracy zawodowej w kontekście liczby dni aktywności zawodowej w czasie tygodnia (por. tabela 4).

Tabela 4. Przeciętny czas pracy w minutach badanych kobiet wykonujących pracę zawodową według liczby dni zajętych zawodowo

Liczba dni zajętych zawodowo	2017/2018			2018/2019			2019/2020			2017–2020 Ogółem
	Polska	Ukraina	Suma	Polska	Ukraina	Suma	Polska	Ukraina	Suma	
1	–	–	–	–	–	–	480,00	–	480,00	480,00
2	420,00	510,00	450,00	382,50	–	382,50	432,25	–	432,25	425,64
3	546,25	510,00	534,17	403,08	–	403,08	385,02	* 529,00	403,02	446,75
4	512,08	524,63	515,22	497,38	* 558,75	517,83	319,46	–	319,46	450,71
5	412,44	432,00	414,40	452,25	–	452,25	499,85	* 547,80	515,83	452,40
6	359,25	413,33	395,31	460,00	–	460,00	403,42	–	403,42	409,87
7	489,71	368,21	408,71	522,86	–	522,86	–	–	–	437,25

* przez wzgląd na liczebność respondentów w edycji wyniki te nie podlegają osobnej analizie, przy czym uwzględnione zostają w zestawieniu zbiorczym.

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Pomimo że ze wcześniej przedstawionych danych wynika, iż najwięcej kobiet pracuje 3, 4 lub 5 dni w tygodniu to należy zaznaczyć, iż kobiety pracujące jedynie 1 dzień w tygodniu spędzają średnio najwięcej czasu w pracy (równo osiem godzin), zaś średnio najkrócej te pracujące przez 6 dni w tygodniu (nieco ponad 6,5 godziny). Można to tłumaczyć faktem, iż niektóre badane kobiety wolą pracować rzadziej (przez 1 dzień w tygodniu) ale dłużej, niż częściej (kilka dni w tygodniu) ale krócej. Wart podkreślenia jest fakt, że studiujące respondenci pracu-

jące 5 dni w tygodniu poświęcają pracy zawodowej średnio ok. 7 godzin dziennie. Co więcej, w odniesieniu do nich przeciętny czas pracy w minutach w kolejnych edycjach badania okazywał się coraz dłuższy (wzrósł z 414 minut do 515 minut). Ograniczanie czasu pracy w kolejnych edycjach zaobserwowano wyłącznie w odniesieniu do kobiet pracujących 3 i 4 dni w tygodniu (przy czym w ostatnim przypadku tylko w zakresie edycji III). Odnotowane wydłużone godziny pracy mogą też wynikać z charakteru pracy jaką preferowały respondentki, jak obsługa wesel, praca w recepcji w hostelach czy hotelach.

Ilość czasu dedykowanego korzystaniu z serwisów społecznościowych we wszystkich edycjach badania kształtowała się na zbliżonym poziomie. Zastanawiającym i jak się wydaje jednocześnie znaczącym jest przy tym fakt, że wymiar czasu realizacji tych czynności pozostaje zbliżony do czasu przeznaczanego zarówno na pracę zawodową, jak i naukę, co tłumaczyć można m.in. potrzebą kontaktu z odległymi geograficznie znajomymi (lub też rodziną).

4. Zakończenie

Struktura uzyskana z przeprowadzonego badania odbiega od struktury opracowanej przez GUS w oparciu o wyniki z 2013 roku dla samotnych, bezdzietnych kobiet, co wiązać należy zarówno z odmiennością podejścia metodologicznego⁹, węższym zróżnicowaniem podmiotów badania¹⁰, jak i przeobrażeniom jakim podlegała rzeczywistość od 2013 roku – w szczególności w kontekście rozwoju technologii. Można przykładowo konkludować, iż kontakt pośredni z wykorzystaniem mediów społecznościowych wpłynął na skrócenie czasu trwania spotkań towarzyskich bezpośrednich. Ciekawym wydaje się fakt, iż wyraźnie w badanej grupie widać tendencje do skracania liczby dni związanych z aktywnością zawodową, przy wydłużaniu ilości czasu poświęcanego na wykonywaną pracę w kolejnych edycjach. Tym samym uzyskane wyniki mogą zostać wykorzystane, zarówno dla oceny (diagnozy) preferencji pewnej grupy społecznej, stanowić podstawę do formułowania zaleceń (choćby z punktu widzenia koncepcji *well-being*), jak i stanowić niezwykle cenny punkt odniesienia dla zbieranych aktualnie danych. Autorki niniejszego opracowania uważają za zasadne prowadzenie tego typu badania w sposób systematyczny i w oparciu o zbliżoną metodologię w celu bezpośredniego porównywania struktury rodzajowej i czasowej zachowań kobiet z analizowanej grupy sprzed pandemii, w trakcie jej trwania oraz po jej ustaniu. Przy czym zasadne wydaje się poszerzenie badania o uwzględnienie kategorii stylu życia respondentek, jak i wykorzystanie narzędzia pozwalającego ocenić poziomu zadowolenia respondentów z posiadanej struktury budżetu czasu.

Literatura

- Bee, H. (2004). *Psychologia rozwoju człowieka*. Warszawa: Zysk i S-ka.
 Brzezińska, A.I., Kaczan R., Piotrowski K., Rękosiewicz M. (2011). Odroczona dorosłość: akt czy artefakt?, *Nauka*, 4, 67–107.
Budżet czasu ludności 2013, część I (2015), GUS: Departament Badań Społecznych i Warunków Życia, Warszawa.
Budżet czasu ludności 2013, część II (2016), GUS: Departament Badań Społecznych i Warunków Życia, Warszawa.

⁹ W niniejszym badaniu analizie podlegał przykładowo okres pełnego tygodnia, a nie średnia z wybranego jednego dnia roboczego (poniedziałek–piątek) i jednego wybranego dnia weekendu (sobota–niedziela).

¹⁰ Predyspozycje osób, jak i ich zachowania zgodnie z danymi GUS istotnie zależą od płci i wieku osób (*Budżet czasu...*, 2015, s. 73). Zakres wiekowy respondentek wahał się pomiędzy 20–25 lat, a nie pomiędzy 16–44 (por. *Budżet czasu...*, 2015, s. 20; *Budżet czasu...*, 2016, s. 22 i 252–259).

- Burlita, A. (2015). Zarządzanie budżetem czasu jako determinanta rozwoju kapitału ludzkiego. *Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania*, 39(3), 25–37.
- Carlstain, T. (2019). *Time Resources, Society and Ecology: On the Capacity for Human Interaction in Space and Time*. London–Boston–Sydney: George Allen & Unwin.
- Dolot, A. (2020). Wpływ pandemii COVID-19 na pracę zdalną – perspektywa pracownika. *E-mentor*, 1(83), 35–43.
- Galland, O. (2003). Adolescence, Post-Adolescence, Youth: Revised Interpretations. *Revue française de sociologie*, 44, Supplement: An Annual English Selection, 163–188.
- Gurba, E. (2011). Wczesna dorosłość. W: J. Trempała (red.). *Psychologia rozwoju człowieka* (s. 287–311). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Kolny, B. (2016). Analiza czasu wolnego w budżecie czasu Polaków. *Handel Wewnętrzny*, 2(361), 228–240.
- Kołodko, G.W. (2020). Pandemia: praktyczne reakcje i teoretyczne pytania. *Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie*, 55(2), 5–14.
- Pisarska, B. (2015). Badanie budżetu czasu studentów, w tym ich czasu wolnego – studia przypadków. W: M. Makowska-Iskierka (red.), *Badania nad turystyką. Jeden cel, różne podejścia. Warsztaty z Geografii Turystyki*: tom 6 (s. 159–175). Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Przetacznik-Gierowska M., Tyszkowa M. (2002). *Psychologia rozwoju człowieka* (t. I). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Śliż, P. (2020). Praca zdalna podczas epidemii COVID-19 w Polsce – wyniki badania empirycznego. *E-mentor*, 3(85), 50–65.

Research of the daily time budget of female students between 2017–2019

Summary: The search for new solutions and verify existing in connection with the spread of the SARS-CoV-2 requires the ability to reference data to those collected before the pandemic.

Objectives: The aim of the article was to determine the structure of time budgets just before the pandemic in relation to a selected group of respondents (childless women continuing their education).

The research was conducted in three editions (2017/2018, 2018/2019 and 2019/2020) using the auto-registration technique. The research tool was a weekly diary form.

Results: The structure obtained from the study differs from the structure developed by the Central Statistical Office of 2013. Individual categories of activity groups have been extended (using social media) and others have been shortened (household and family care).

In the structure of the budget time respondents were clearly reflected social changes previously indicated.

Keywords: surveying budget time, leisure, women, young adults

JEL codes: J22, D19, O15, P46

Informacje o autorkach

Renata Winkler, dr

ORCID: 0000-0002-4697-9264

Katedra Zachowań Organizacyjnych

Instytut Zarządzania

Kolegium Nauk o Zarządzaniu i Jakości

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków

e-mail: renata.winkler@uek.krakow.pl

Wioleta Karna, dr

ORCID: 0000-0002-9566-6766

Zakład Rozwoju Społecznego

Instytut Spraw Publicznych

Wydział Zarządzania i Komunikacji Społecznej

Uniwersytet Jagielloński

ul. prof. Stanisława Łojasiewicza 4, 30-348 Kraków

e-mail: w.karna@uj.edu.pl

Podziękowania: szczególne podziękowania składamy Pani mgr Małgorzacie Zydek za wszelkie poczynione uwagi, sugestie oraz wskazania techniczne i merytoryczne związane z opracowywaniem i analizą zebranego materiału empirycznego.

Źródło finansowania badań: publikacja została sfinansowana ze środków subwencji przyznanej Uniwersytetowi Ekonomicznemu w Krakowie

Prawa autorskie i licencja / Copyright and License



Publikacja na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa –
Użycie niekomercyjne – Bez utworów zależnych 4.0 Międzynarodowe (CC BY-ND 4.0)
<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/deed/pl>

This work is published under the terms of the Creative Commons
Attribution – NoDerivatives International (CC BY-ND 4.0) License
<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0>

Wydane przez Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie.

Małopolska Szkoła Administracji Publicznej

Published by Cracow University of Economics – Krakow, Poland.

Małopolska School of Public Administration of the Cracow University of Economics

Recenzenci czasopisma „Ekonomia Społeczna” w 2020 r.

Agata Barczewska-Dziobek, Uniwersytet Rzeszowski
Tomasz Bojar-Fijałkowski, Uniwersytet Gdański
Bogusława Dobkowska, Uniwersytet Warmińsko-Mazurski
Jakub Głowacki, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Anna Haładyj, Katolicki Uniwersytet Lubelski
Joanna Jończyk, Politechnika Białostocka
Małgorzata Koszembar-Wiklik, Politechnika Śląska
Anna Kwiotkowska, Politechnika Śląska
Mateusz Lewandowski, Uniwersytet Jagielloński
Agnieszka Pacut, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Sławomir Pawłowski, Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu
Jolanta Perek-Białas, Uniwersytet Jagielloński
Magdalena Pichlak, Politechnika Śląska
Jakub Szlachetko, Uniwersytet Gdański
Daniel Wacinkiewicz, Uniwersytet Szczeciński
Michał Żabiński, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie