

Zeszyty Naukowe Politechniki Białostockiej

EKONOMIA I ZARZĄDZANIE

Zeszyt 10

Wydawnictwo Politechniki Białostockiej

Białystok 2005

Redaktor naukowy:

prof. dr hab. Stanisław Naruszewicz

Recenzenci:

prof. dr hab. Henryk Bronakowski – 15

prof. dr hab. Dariusz Dziuba – 11, 29, 32

prof. dr hab. Stanisław Góral – 10, 20

dr hab. Kazimierz Kondrat, prof. UwB – 1

prof. dr hab. Hanna Konopka – 25

prof. dr hab. Juozas Lakis – 26

dr hab. Aleksander Maksimczuk, prof. UwB – 18, 24

prof. dr hab. Stanisław Naruszewicz – 6, 22

prof. dr hab. Anatol Niczyporuk – 2, 3

prof. dr hab. Jerzy Nikitorowicz – 4, 5, 16

dr hab. Aleksander Panasiuk, prof. US – 33

dr hab. inż. Sławomir Partycki, prof. nadzw. KUL – 19

dr hab. Stefan Pietkiewicz – 21, 30

dr hab. Stanisław Piocha, prof. ndzw. PK – 8, 9

dr hab. Marek Proniewski, prof. UwB – 28

prof. zw. dr hab. Jerzy Sikorski – 12, 13, 31

dr hab. Stefan Trzcieliński, prof. nadzw. PP – 7

dr hab. inż. Wojciech Werpachowski, prof. ndzw. PB – 17, 27

prof. zw. dr hab. Alojzy Woś – 14

prof. dr hab. Jan Zarzecki – 23

Redaktor wydawnictwa:

Lucyna Sewastianowicz

© Copyright by Politechnika Białostocka 2005

ISSN 1232-8553

Publikacja nie może być powielana i rozpowszechniana, w jakikolwiek sposób,
bez pisemnej zgody posiadacza praw autorskich

Redakcja techniczna, skład i druk:

Dział Wydawnictw i Poligrafii Politechniki Białostockiej

Nakład: 100 egz.

Spis treści

1. <i>Miroslaw Acewicz</i> , Pojęcia promocji	5
2. <i>Izabella Bielawska, Bożenna Maksimowska</i> , Działalność Stowarzyszenia Powiatów i Gmin Nadbużańskich w zakresie ekologii i turystyki	21
3. <i>Izabella Bielawska, Bożenna Maksimowska</i> , Zadania i rola Biura Porozumienia Zielone Płuca Polski na przykładzie tworzenia Kurpiowskiego Parku Krajobrazowego	35
4. <i>Alina Borowska</i> , Rozwój kreatywności jednostkowej	41
5. <i>Alina Borowska</i> , Umiejętność uczenia się w społeczeństwie wiedzy	47
6. <i>Edyta Burnejko</i> , OLAF jako narzędzie integracji instrumentów ochrony interesów finansowych Unii Europejskiej	55
7. <i>Andrzej Buszko</i> , Zmiany w sektorze budowlanym w wyniku przystąpienia Hiszpanii do Unii Europejskiej	69
8. <i>Paweł Chmieliński, Artur Czech</i> , Zróżnicowanie regionalne rolnictwa i obszarów wiejskich w Polsce	87
9. <i>Artur Czech, Grzegorz Kłoczko</i> , Rozwój społeczno-gospodarczy Białegostoku w latach 1993-2003	103
10. <i>Dorota Dec, Helena Kubicka, Małgorzata Zawada</i> , Działanie glinu i chlorku sodu na zawartość wybranych pierwiastków w siewkach zbóż	117
11. <i>Joanna Fabryczewska</i> , Efektywność wykorzystania technik CADAC w badaniach rynku	125
12. <i>Rafał Jerzy Gierasimiuk</i> , Obowiązki osób duchownych w zreformowanym systemie ubezpieczeń społecznych	143
13. <i>Rafał Jerzy Gierasimiuk</i> , Opodatkowanie przychodów osób duchownych związanych z wykonywaniem funkcji o charakterze duszpasterskim w Rzeczypospolitej Polskiej	161
14. <i>Krzysztof Iwaszko</i> , Uwarunkowania rozwoju turystyki na obszarze północno-wschodniej Polski ze szczególnym uwzględnieniem czynników pogodowych	173

15. <i>Mikołaj Jalinik</i> , Potencjał usług agroturystycznych w południowo-wschodniej części województwa podlaskiego	183
16. <i>Urszula Klimczuk</i> , Wokół dylematów przyszłości społeczeństwa polskiego – próba diagnozy	193
17. <i>Urszula Kobylińska</i> , Proces budowy i przesłanki wdrażania systemów zarządzania jakością na zgodność z normą PN-EN ISO 9001:2001 w instytucjach publicznych w Polsce	207
18. <i>Agnieszka Konopelko</i> , Ocena realizacji założeń Strategii Lizbońskiej	221
19. <i>Tadeusz Kowalewski, Katarzyna Modzelewska</i> , Nakłady B+R a innowacyjność podlaskich przedsiębiorstw	235
20. <i>Helena Kubicka, Jose Mario Carrillo, Cesar Benito</i> , Zmienność morfologiczna i polimorfizm białek zapasowych w liniach wsobnych żyta ozimego (<i>Secale cereale L.</i>)	257
21. <i>Tadeusz Łoboda</i> , Wzrost siewek jęczmienia jarego w stałych i zmieniających się warunkach oświetlenia i temperatury	267
22. <i>Joanna Matoszko</i> , Korporacje transnarodowe i ich wpływ na globalizację	277
23. <i>Iwona Piekunko-Mantiuk</i> , Kontrakt terminowy forward jako instrument zarządzania ryzykiem kursowym w handlu zagranicznym	293
24. <i>Joanna Skorulska</i> , LDCs – najbiedniejszy i najslabszy segment gospodarki światowej	307
25. <i>Andrzej Smolarczyk</i> , Polskie szkolnictwo powszechne w województwie poleskim w latach 1919-1939	321
26. <i>Marcin Szczepański</i> , Propedeutyka konfliktu	341
27. <i>Anna Tomaszuk</i> , Niedobór a nadmiar informacji – różnice i podobieństwa	357
28. <i>Katarzyna Wierzbicka</i> , Pojęcie i znaczenie efektywności rynku kapitałowego	365
29. <i>Marta Wojciuk</i> , Zarządzanie ryzykiem i metody jego estymacji w inwestycjach rzeczowych przedsiębiorstw	377
30. <i>Elżbieta Wołejko, Tadeusz Łoboda</i> , Reakcja siewek pszenicy, żyta i owsa na zawartość kadmu w pożywce	389
31. <i>Anna Zajkowska</i> , Budżet jako narzędzie zarządzania gminą na przykładzie Gminy Kołaki Kościelne	397
32. <i>Wojciech Zimnoch</i> , Banki wirtualne fundamentem nowoczesnych finansów i bankowości	417
33. <i>Romuald Ziółkowski, Bożena Łagowska</i> , Znaczenie badań naukowych i pracy dydaktycznej w rozwoju turystyki w województwie podlaskim	437

Mirosław Acewicz*

Pojęcia promocji

Streszczenie: Informacyjno-wspierający aspekt promocji ma różny charakter i stopień nasilenia. Jego analiza na poziomie doświadczenia pozwala na co najmniej cztery konceptualizacje pojęcia promocji – jako zespołu swoich form, jako transmisji informacji nakłaniającej, jako tożsamości i wizerunku oraz jako elementu marketingu-mix.

Słowa kluczowe: promocja, formy promocji, informacja, nakłanianie, tożsamość, wizerunek, marketing-mix

Wstęp

Otoczenie rynkowe współczesnego życia sprawia, że warunkiem sukcesu jest promocja. Sukces możliwy do osiągnięcia zakłada, że jego punktem wyjścia jest poprawny przepływ informacji. Ale umiejętność informacyjnego komunikowania się z otoczeniem nie wystarcza. Informacja wpisana w komunikat musi zachęcać, wręcz nakłaniać. Wtedy wspiera ona w dążeniu do sukcesu.¹ Taka konceptualizacja jest istotą pojęcia promocji. Aspekt działania wspierającego wyraźnie ujawnia etymologia terminu „promocja”. Średniowieczne łacińskie słowo *promotor*, podobnie jak i współcześnie, wskazywało na tego, który popiera, popycha, umożliwia. Promotor to profesor kierujący pracą doktoranta i popierający go w awansie na stopień doktora lub po prostu projektodawca, inicjator, inspirator, protektor, opiekun, czyli osoba nie tylko inspirująca, ale i wspierająca. Dlatego późniejsze słowo *promotio* rozumiane jako „poparcie” lub „krzewienie” (od *pro-* naprzód i *-motio* - ruch) zaczęto jednoznacznie odnosić do sytuacji na przykład przejścia ucznia do następnej klasy, albo uroczystości nadania lub nadawanie tytułu nauko-

* Katedra Ekonomii i Nauk Społecznych WZ

¹ W. J. Wiktor, *Promocja. System komunikacji przedsiębiorstwa z rynkiem*, Warszawa 2001, s. 43-49.

wego (najczęściej doktora) lub stopnia oficerskiego.² Z czasem na poziomie myślenia potoczego przez promocję zaczęto oznaczać specyficzne działania zmierzające do zwiększenia popularności czegoś lub kogoś czy to poprzez upowszechnianie (osiąganie awansu poziomego – dalej, na większą przestrzeń), poprzez lansowanie (osiąganie pozycji najlepszego w sensie osiągnięcia założonego celu), poprzez popieranie, protegowanie (wspomaganie dla osiągnięcia czegoś) czy konkretnie poprzez obniżanie ceny (strategia ceny promocyjnej). Powyższe konotacje przejęło wyrażenie „promocja rynkowa”, ale już z wyraźnym wyakcentowaniem celu i efektu działań promocyjnych i, jako specyficzny zespół sposobów myślenia i zachowania, znana i wykorzystywana już była od dawna. Kupiec, niosąc lub wioząc swoje towary, układał je w taki sposób, aby prezentowały się w jak najbardziej atrakcyjnej formie. W starożytnej Grecji zatrudniano zapowiadacza ulicznego, który (opłacony przez kupca) przebiegał przez rynek i ulice, głośno zachęcając do kupna określonych towarów. Celem tak przeprowadzanych akcji było, i jest nadal, zwiększenie sprzedaży w długim lub krótkim okresie. Współcześnie jednak ich podejmowaniu i przeprowadzeniu towarzyszy świadomość, że wymagają one nie tylko odpowiednich środków finansowych, ale i umiejętności w doborze różnorodnych form i nośników promocji do założonych celów marketingowych.

Aspekt informacyjno-wspierający wpisany w genealogię terminu „promocja” obecnie podlega charakterystycznym modyfikacjom i przejawia się z różnym natężeniem, w zależności przede wszystkim od rodzaju danej akcji promocyjnej. Ale w tej praktycznie nieskończonej galerii dziedzin i form promocji można wyraźnie wyodrębnić, ze względu na wykorzystany charakter elementu informacyjno-wspierającego, co najmniej cztery sposoby konceptualizacji pojęcia promocji. Najbardziej czytelne jest ujęcie jej po prostu pod postacią pewnego zespołu stosowanych form. Ich specyfikacja w najprostszej postaci dokonuje się chociażby ze względu na wyraźnie odróżnialne od siebie media ją transmitujące. Inny obraz ujęcia promocji tkwi w akcencie na jej charakter komunikacyjny z rynkiem. Ale promocja współcześnie, to także kształtowanie sposobu myślenia otoczenia, którego fizycznym początkiem są elementy identyfikujące, a podstawą mentalne wyobrażenie pod postacią wizerunku (nawet przy akcjach promocyjnych typu loterie czy konkursy, chodzi nie tylko o zwiększenie sprzedaży, lecz również o wytworzenie lub już utrzymanie wizerunku promowanej marki lub produktu). Wzór utrzymywania takiego kontaktu płynie z marketingu. Firma w ramach marketingu-

² Słowo „promocja” jest też używane w chemii (czasami nazywa się „promotorem” substancję potęgującą działanie katalizatora, czyli aktywator), a nawet w grach typu szachy (wzmacnianie pozycji poprzez przemianę pionka na figurę na linii 1 lub 8) czy warcaby (zamiana pionka na damę) zob. *Słownik Języka Polskiego*, T. 3, PWN, Warszawa 1999, s. 894-895.

mix, wykorzystując rozpoznane prawidłowości między jego elementami i używając odpowiedniego zestawu instrumentów promocyjnych, znacząco aktywizuje proces swojego udziału w rynku.

1. Formy promocji

Współczesne, wszelkiego rodzaju akcje i kampanie promocyjne, kategoryzuje się zazwyczaj w postaci jej charakterystycznych form. Najczęściej są one opisywane jako zbiór działań typu reklama, public relations (PR), publicity, lobbying, sponsoring, różnego rodzaju promocje uzupełniające oraz promocja sprzedaży i przez sprzedaż osobistą.

Reklama, zgodnie z określeniem Amerykańskiego Stowarzyszenia Marketingu, to przedstawianie i popieranie czegoś (towarów, usługi, idei) przez kogoś. Działania reklamowe są bezpośrednio opłacane, dzięki pośrednictwu mediów mają charakter nieosobowy³, zazwyczaj prowadzone przez marketingowego reprezentanta danej firmy, dotyczą niemal zawsze produktów konkretnych i ich celem jest zarazem informacja (przedstawianie towaru, usługi itp.) oraz nakłanianie (popieranie) potencjalnych konsumentów.⁴

Planowe i ciągłe tworzenie i utrzymywanie wzajemnego zrozumienia i zaufania między daną firmą a jej otoczeniem zewnętrznym i wewnętrznym jest celem public relations.⁵ Są to działania wprawdzie intencyjne, ale niepłatne. Współcześnie dyskutowany typowy zakres działań public relations obejmuje kontakty z mediami, obsługę klientów (targi, wystawy, sympozja, obsługa referencji itp.), wszelkiego rodzaju relacje z najbliższym otoczeniem firmy (dni otwartych drzwi, imprezy integracyjne, akcje charytatywne itp.), opracowywanie informacji i raportów na temat działalności firmy (prospekty emisyjne, sprawozdania itp.), utrzymywanie kontaktów z akcjonariuszami (przygotowywanie i organizowanie materiałów i ogólnych zgromadzeń akcjonariuszy) oraz podtrzymywanie wewnętrznego przepływu informacji w firmie. Punktem wyjścia dla funkcjonowania public relations jest zawsze dokładne rozpoznanie stanu przedsiębiorstwa i zgromadzenie odpowiednich informacji dotyczących jego funkcjonowania. Dalej, przede wszystkim w ramach swojej działalności długofalowej o powtarzających się cyklach, następuje kojarzenie owych danych praktycznie ze wszystkimi dostępnymi środkami maso-

³ W. F. Arens, C. L. Bovée, *Contemporary advertising*, Burr Ridge 1994, s. 6.

⁴ P. Kotler, *Marketing*, Warszawa 1994, s. 546.

⁵ P. D. Bennett (ed.), *Dictionary of Marketing Terms*, Chicago 1995, s. 231.

wego przekazu. Public relations lokuje się wprawdzie na granicy działań marketingowych, ale jednak znaczących marketingowo dla firmy, określa bowiem postawy społeczne, łączy politykę i postępowanie organizacji z interesem społecznym, planuje oraz wykonuje kampanie i działania tak, aby zyskać społeczne zrozumienie i akceptację. Przez public relations firma dba o dobrą opinię w środowisku, w którym funkcjonuje, tworzy zaufanie do sprzedawanych produktów i świadczonych usług. Instrumentarium public relations jest podporządkowane zasadzie „czyń i mów o tym głośno”.⁶

Publicity jest to nieintencyjny rozgłos, jaki uzyskuje się dzięki informacji o sobie zamieszczonej głównie w środkach masowego przekazu. Działania z zakresu publicity są wprawdzie często określane jako *media relations*, czyli jako zakładające współpracę ze środkami masowego przekazu, ale ich istotą jest brak zamierzonych działań ze strony firmy, bowiem firma zazwyczaj nie ma wpływu na to, co i w jakim tonie napisze się bądź powie o niej lub o jej ofercie.

Wywieranie środkami ekonomiczno-politycznymi wpływu na organy władzy ustawodawczej a nawet administracyjnej, zgodnie z jakimś interesem, to podstawowy sens lobbyingu. W krajach wysoko rozwiniętych lobbyści oferują na sprzedaż swoje umiejętności, informacje i pomysły, a wszystko to jest generowane w celu przekonania posłów, senatorów, ministrów o istnieniu problemu, jego wadze, uznaniu go za zagadnienie priorytetowe oraz o słuszności przyjęcia lub odrzucenia danego rozwiązania. Zorganizowane grupy nacisku, występujące w obronie swoich interesów ekonomicznych, powinny działać w sposób w pełni akceptowany, etyczny i korzystny dla ogółu społeczeństwa, działalność ta jest jednak niejednokrotnie postrzegana przez społeczeństwo w sposób pejoratywny jako działanie, często nieformalne i nie w pełni zgodne z prawem, określonych grup nacisku, których celem jest takie wpływanie na państwowe ośrodki decyzyjne, aby uzyskać decyzje korzystne dla tych grup.

Szczególnie istotną rolę w tworzeniu reputacji firmy pełni obecnie sponsoring. Jest to finansowe wspieranie różnych imprez i instytucji poprzez jednoznaczne zaznaczanie tego i komunikowanie o tym opinii publicznej, na przykład umieszczanie atrakcyjnych reklam na imprezach, w katalogach, na afiszach itd. Czyli polega na świadczeniach wzajemnych obu partnerów, sponsora i sponsorowanego. Sponsor stawia do dyspozycji sponsorowanemu ustaloną sumę pieniędzy lub innego rodzaju zasoby niezbędne dla jego działania i informuje opinię publiczną o fakcie sponsorowania. Sponsorowany wykonuje ze swej strony, uprzednio określone, świadczenia wzajemne na rzecz sponsora, które pośrednio lub bezpośrednio przy-

⁶ J. Altkorn, *Podstawy marketingu*, Kraków 1998, s. 343.

czynią się do realizacji celów marketingowych sponsora. Sponsorując imprezy sportowe czy kulturalne o dużym zasięgu, które przyciągają tłumy, promuje najczęściej nazwę, logo firmy i całą gamę wytwarzanych produktów. Sponsoring nadto pozwala na stosunkowo precyzyjne planowanie, organizację i kontrolę aktywności finansowej nie tylko własnej, ale i sponsorowanego.⁷

Przyspieszenie decyzji o zakupie może odbywać się przez dodawanie do produktu „czegoś extra”. Wspieranie produktu poprzez elementy dodane do niego to zakres działania promocji uzupełniającej. Bezpлатne próbki, kupony, oferty refundowane, promocyjne obniżki cen, sprzedaż z bonifikatą, premie (zakup produktu upoważnia do otrzymania innego produktu), ale też wystawy, pokazy i degustacje, konkursy, wszystko to ma zachęcić klienta do kupowania natychmiast, od razu, bez zastanowienia.

Ostatnią wyraźnie odróżnialną formą jest promocja sprzedaży i przez sprzedaż osobistą. Promocja sprzedaży wyzyskuje efekt informacyjno-nakłaniający wywołany samą realizacją (atrakcyjność, otoczenie, atmosfera) relacji sprzedaży-kupna. Skutkując zamianą zainteresowania kupnem w chęć zakupu znacząco sprzyja realizacji efektywnej sprzedaży. Sprzedaż osobista, czy jako akwizycja czy tele-sprzedaż, promuje poprzez osobistą prezentację i argumentowanie i zależy przede wszystkim od umiejętności handlowych akwizytorów i agentów. Z punktu widzenia rynku są to działania polegające na prowokowaniu ostatecznych nabywców i pośredników do zainteresowania się i kupna oferty firmy przez system różnorodnych zachęt, w szczególności o charakterze materialnym (obniżka cen, prezenty i wiele innych)⁸, gwarancji, które stanowią potwierdzenie jakości i funkcjonalności oferowanego wyrobu a nawet akcji kuponowych, upoważniających do uzyskania określonej w kuponie ulgi pieniężnej przy zakupie pewnych towarów. W sytuacji, gdy wiele produktów na rynku jest do siebie podobnych, promocja sprzedaży i związane z nią techniki sprzedaży osobistej stwarzają wyraźną szansę ich zróżnicowania. W ramach bezpośredniego kontaktu sprzedawcy z nabywcą⁹ ujawnia się wiele możliwości prezentacji wszystkich walorów oraz sposobu czerpania korzyści z oferowanego towaru. Sprzedawcy lub agenci handlowi, oprócz swojej wyjściowej funkcji zbierania danych i prognozowania przyszłej sprzedaży, przede wszystkim zbliżają produkt do konsumenta, służąc mu taką o nim informacją, że wyzwała ona i utrwala w jego świadomości efekt promocyjny.

⁷ J. Polakowska-Kujawa, M. Kujawa, *Sponsoring*, Warszawa 1999, s. 11.

⁸ R. Kłeczek, W. Kowal, P. Waniowski, J. Woźniczka, *Marketing*, Wrocław 1992, s. 254.

⁹ L. Garbarski, J. Rutkowski, W. Wrzosek, *Marketing: punkt zwrotny nowoczesnej firmy*, Warszawa 1996, s. 316.

W kontekście swoich form promocja jest zabiegiem praktycznym, w ramach którego każde przedsiębiorstwo mając do dyspozycji różne instrumenty, tworzy z nich kompozycję dostosowaną do obrazu rynku, swoich celów i budżetu.¹⁰ Najbardziej spektakularnym, najczęściej wykorzystywanym i powszechnie utożsamianym z promocją jako taką jest oczywiście reklama w swojej podstawowej funkcji informowania, nakłaniania i przypominania.¹¹ Reklama informacyjna jest stosowana przede wszystkim w odniesieniu do nowych produktów, produktów wchodzących na rynek. W tego typu reklamie pojawiają się informacje o składnikach, właściwościach, zastosowaniach, korzyściach, promowanego artykułu. Każda zawarta w reklamie treść informuje aktualnych i potencjalnych klientów o nowym produkcie firmy, sugeruje nowe zastosowania produktu, oferuje zmianę cen towarów, czasami poprawia fałszywe wyobrażenie o produkcie i redukuje obawy klienta oraz buduje wizerunek produktu lub firmy. Reklamę nakłaniającą zazwyczaj stosuje się wtedy, gdy istnieją konkurencyjne produkty na rynku. Treść reklamy skłania konsumentów do zakupu konkretnego produktu, jeżeli wskazuje jego walory jako korzystniejsze niż w innych podobnych produktach substytucyjnych i jeżeli towarzyszy temu stosunkowo wysoka pozytywna świadomość marki samego produktu lub firmy. Reklama przypominająca kierowana jest głównie do tych konsumentów, którzy już znają produkt i kupują go.

Współczesny poziom rozwoju cywilizacji technicznej oferuje dla przekazu reklamowego do odbiorcy praktycznie nieograniczoną gamę przeróżnych mediów. Oczywiście do podstawowych należą masowe środki komunikacji społecznej (prasa, telewizja, radio), bo są one relatywnie tanie, ogólnie dostępne i bardzo szybkie w transmisji informacji do klientów nawet z rynków lokalnych. Niebagatelną rolę odgrywa prasa ze względu na trwałość samego nośnika, co w efekcie pozwala na zachowanie informacji, do której zawsze istnieje możliwość powrotu w dowolnym czasie. Telewizja oddziałując równocześnie na słuch i wzrok, powszechnie dostępna i popularna, ma niemal nieograniczone możliwości techniczne emisji dowolnej reklamy. Radio o zasięgu ogólnokrajowym i lokalnym, podające prosto treść do ucha, bije na głowę wszystkie pozostałe nośniki szybkością przekazu i dotarcia do potencjalnego i rzeczywistego konsumenta. Ale przekaz reklamowy wykorzystuje też na przykład taki kanał komunikacyjny jak korespondencja bezpośrednia. Reklama pocztowa, umożliwiając precyzyjne kontrolowanie kosztów i dostosowanie ich do możliwości finansowych firmy (zamiast 10 000 ulotek można rozesłać 1000), pozwala na przesyłanie zidentyfikowanemu konsumentowi

¹⁰ Musiałkiewicz J., *Marketing*, Warszawa 1994, s. 121.

¹¹ Tamże, s. 125.

nie tylko broszur, katalogów, informatorów, ale nawet wszelkiego rodzaju próbek towarów. Często wykorzystywane są też nośniki typowe dla reklamy zewnętrznej. Treść komunikatu reklamowego potencjalny konsument czyta zwykle na specjalnie ustawianych tablicach, na środkach komunikacji (autobusy, tramwaje itp.), a nawet na ścianach budynków.

Promocja w ramach swoich form realizuje się praktycznie pod postacią typu kampanii. Ich podstawą jest konkretna wiedza o czasowym optymalizowaniu akcji promocyjnych, o najefektywniejszych dla danej sytuacji nośnikach informowania, o technikach cieszących się największym powodzeniem wśród konsumentów, o ich zwyczajach zakupowych i postawach. Wiedza o narzędziach wykorzystywanych w promocji nie jest jednak wystarczająca do przeprowadzenia z sukcesem akcji promocyjnej. Potrzebne jest właściwe dopełnienie kreacją w doborze form promocji i kształtowaniu ich treści. Harmonijne połączenie efektywnych na danym rodzaju rynku instrumentów promocji z ich czytelnym dla odbiorcy znaczeniem pozwala dopiero myśleć o sukcesie. Nie można na przykład pozwalać na projektowanie materiałów reklamowych pięknych, ale trudnych do zrozumienia dla potencjalnego konsumenta, bowiem istnieje duże prawdopodobieństwo, że będą one nieskuteczne marketingowo.

2. Promocja jako transmisja informacji nakłaniającej

Promocja w kontekście rynku jest przede wszystkim formą transmisji informacji. W najbardziej prostej postaci różne formy promocji oddziałując na odbiorców przyczyniają się do zwiększenia ich stopnia wiedzy o promowanych towarach i samej firmie, co w konsekwencji zazwyczaj prowadzi do stworzenia określonych preferencji na rynku. W ramach marketingowego modelu komunikowania się z rynkiem jest to przepływ informacji, ale taki, który w efekcie wzmacnia popyt na towary danej firmy. Technicznie jest to oddziaływanie na odbiorców produktów danej firmy, które polega na przekazywaniu im informacji i wiedzy w sposób motywujący ich do zainteresowania się nimi, a w konsekwencji do realizacji relacji konsumenckiej sprzedaży-kupna.

Promocja jest, więc rodzajem komunikowania nastawionym przede wszystkim na transmisję informacji. Nie wystarczy bowiem wyprodukować produkt, nazwać go, ustalić cenę i pozostawić go w sklepie do sprzedaży. Przede wszystkim trzeba poinformować konsumenta o jego istnieniu i najlepiej doprowadzić do takiej sytu-

acji by o danym produkcie mówiono. Gdy istnieje wiele podobnych produktów zaspokajających tę samą potrzebę, szczególnie istotne są wiadomości odnośnie charakterystycznych walorów danego produktu. Klienci dokonując zakupu mają do wyboru różne towary (oryginały lub substytuty, produkty o wysokiej lub niskiej jakości, towary zróżnicowane pod względem gramatury), sprzedawane w różnych warunkach (targowiska, kioski, pawilony, supermarkety) i w różnych formach sprzedaży (tradycyjna, samoobsługowa, na zamówienie), według różnych zasad (za gotówkę, na raty, na kredyt itd.). Cała ta różnorodność stanowi sumę informacji i propozycji ułatwiających klientowi podjęcie decyzji. Oczywiście istnieje granica w ilości przesyłanej treści. Przeładowanie informacją zazwyczaj utrudnia podjęcie pożądanego decyzji, bowiem nadmiar informacji ją zaciemnia i przytłacza odbiorcę.¹²

Poza funkcją informacyjną, promocja informując, zarazem powinna wspierać sprzedaż i wpływać na przywiązanie do określonego produktu. Zazwyczaj związane jest to ze stosowaniem takich instrumentów, które zwiększając stopień intensywności prowadzonych działań promocyjnych wpływają i kształtują postawy konsumentów w kierunku podjęcia przez nich decyzji o zakupie. Wykorzystuje się w tym celu różne strategie i metody pożądanego modyfikacji postaw konsumencieckich. Najczęściej jest to realizowane przez wskazywanie korzyści związanych z nabyciem danego towaru w porównaniu z korzyściami oferowanymi przez konkurentów (lepsze, tańsze, modne itp.), przez odwołanie się do opinii autorytetów (naukowych – badania, czy konsumenckich - zadowoleni użytkownicy), przez wykorzystanie siły wpływów konformistycznych (dostosowanie do norm i wzorów grupowych i społecznych), czy poprzez nacisk pośredni z wykorzystaniem liderów opinii danego środowiska. Konkretnie metody nakłaniania są sytuacyjnymi zastosowaniami strategii. Metoda wzoru poprzez tworzenie ekskluzywnego image (*image sell*) to koncepcja polegająca na akcentowaniu ekskluzywnego charakteru produktu. Będąc wyrazem koncepcji strategii firmy zwanej „strategią dyferencjacji” (jej przeciwieństwem jest „strategia niskich cen” – produkcja na dużą skalę towarów średniej jakości dla segmentów rynkowych o przeciętnych dochodach), stawia na zróżnicowanie produktów i konkurowanie dzięki ich unikatowym cechom (reklama samochodów „Mercedes” marki Daimler-Benz czy kawy „Tchibo”). Metoda apelu bezpośredniego (*direct sell*) jest oparta na prezentowaniu cech jakościowych produktu i korzyści wynikających z jego zakupu. Jest wpisana w styl ukazowania, jak reklamowany produkt rozwiązuje codzienne problemy, wzmacniany szeregiem argumentów racjonalnych (poprzez funkcjonalne zalety, ekspozowanie jakości, ekonomiczność użytkowania, trwałość itp.), emocjonalnych

¹² Tamże, s. 111.

(odwołanie się do emocji pozytywnych i negatywnych typu strach, wstyd, poczucie winy itp.), a nawet moralnych (poprzez wskazanie na podstawowe wartości i normy moralne). Metoda wykorzystywania porównań z konkurencją (*competitive sell*), tam gdzie jest prawnie dozwolona, niejednokrotnie jest wręcz swoistą walką promocyjną (np. reklamy porównawcze Pepsi-Coli z Coca-Colą). A zakaz porównań obchodzi się najczęściej poprzez zestawianie promowanego produktu z produktem anonimowym (np. zwykły proszek do prania). Metoda autorytetu poprzez rekomendacje (*testimonials*), oparta na wiarygodności, wykorzystuje gwiazdy (np. buty „Nike” reklamuje Micheal Jordan, Siergiej Bubka i Andre Agassi), symbole profesjonalizmu (wygląd eksperta czy powoływanie na Polskie Towarzystwo Stomatologiczne itp.) albo zwykłych konsumentów (np. zwykłe panie domu – jest ciekawe, że większość badanych uważa rekomendację przeciętnego użytkownika za najbardziej przekonującą). Bardzo często stosowana jest też metoda odwołania się do humoru (*humorous or soft sell*). Styl promowania trudny do zrealizowania, szczególnie w wypadku reklamy o charakterze ponadnarodowym, jest zazwyczaj przejęciem wątków pierwotnie identyfikowanych z innymi dziedzinami (np. reklama „Pollena 2000” wykorzystwała literaturę „Ociec prac”).

Zjawisko transmisji informacji z zamierzonym wpływem na odbiorcę ujawnia sens promocji w kategoriach procesu komunikowania się z rynkiem, ale znaczenie to każdorazowo jest konkretyzowane i zawsze podporządkowane podstawowemu celowi wzrostu popytu na dany towar lub usługę i zwiększanie jego sprzedaży w założeniu długo- lub krótkoterminowym.

3. *Identity i image*

Celem działań promocyjnych, szczególnie w okresie długofalowym, jest wytworzenie odpowiedniej świadomości produktu i marki na rynku. Jej kreacja, jak i później skuteczne zarządzanie, to bezpośredni i pośredni wpływ i modyfikacja myślenia potencjalnych i realnych jej użytkowników.

Proces ten zazwyczaj biegnie dwutorowo, w praktyce jest to tworzenie wizerunku i tożsamości, mimo że terminy te bywają uważane niejednokrotnie za synonimy. W języku angielskim wizerunek określa się słowem *image*, tożsamość słowem *identity* (a w odniesieniu do przedsiębiorstwa używany jest zwrot *corporate identity*). Wizerunek (osoby, produktu, przedsiębiorstwa) jest mentalnym obrazem kogoś lub czegoś, szerzej jest on tym, co ludzie myślą o kimś lub o czymś. Tożsamość zaś jest sumą elementów, które identyfikują kogoś lub coś (wyróżniając

z otoczenia), kodowanych powszechnie w formie wizualnej, Typowe metody stosowane w tworzeniu na przykład tożsamości przedsiębiorstwa bywają często określane jako „techniki kontaktu wizualnego” i w wielu firmach techniki te ogranicza się jedynie do formułowania i komunikowania nazwy firmy, jej graficznego przedstawienia oraz barw firmowych, w rzeczywistości jednak ich zestaw jest znacznie szerszy (zalicza się do nich pozawizualne w istocie sposoby transmisji informacji do otoczenia czy różnorakie realizacje sprzedaży-kupna). Podobnie tworzony jest wizerunek. Przede wszystkim kontakt wizualny i pozawizualny z grupami otoczenia (klientów, kontrahentów, urzędników, pracowników, społeczności), ale jego punktem wyjścia są zawsze elementy identyfikujące i wyróżniające składające się na tożsamość.

Kreacja wizerunku i tożsamości realizuje się we wszelkiego rodzaju działaniach promocyjnych w ramach jej form. W odniesieniu na przykład do produktu, powinien on oprócz podstawowej funkcji, jaką jest zaspokojenie potrzeby nabywcy, spełniać przynajmniej dwa dodatkowe warunki. Powinien być łatwy i wygodny w użytkowaniu oraz mieć estetyczną formę zewnętrzną. W decyzji zakupu niejednokrotnie pomaga łatwość i wygoda użytkowania produktu, co wyrażać się może w bezproblemowym przygotowaniu do spożycia lub eksploatacji czy nieskomplikowanym sposobem posługiwania się i konserwacji. Na decyzję o nabyciu danego towaru przez potencjalnych klientów wpływa także estetyka kształtu produktu, kolor lub opakowanie.¹³ Opakowanie na przykład chroni go przed stratą wartości użytkowej. Ale powinno ono też przyciągać uwagę konsumenta oraz kojarzyć się z danym towarem i wyróżniać go na tle innych produktów oferowanych przez konkurentów. Spełnia ona również rolę bezpośredniej prezentacji oraz identyfikacji wyrobu. Dlatego warunki te są elementem o charakterze promocyjnej kreacji jego wizerunku i tożsamości.

Bezpośrednim celem wszelkich działań promocyjnych jest zwiększenie sprzedaży, co zazwyczaj realizuje się na przykład poprzez reklamę telewizyjną w dobrym czasie antenowym, albo też przez rozdawanie gadżetów lub dodawanie jakichś gratisowych produktów. Mniej lub bardziej dokładnie efekt sprzedażny jest możliwy do zmierzenia. Ale takie akcje w aspekcie długoterminowym są (a raczej powinny być) elementem kreacji wizerunku i tożsamości. Ich jednak skuteczność nie poddaje się jednoznacznej ocenie. Wiadomo jedynie, że w promocji należałoby poszukać dróg, które cieszyłyby się popularnością wśród konsumentów, a przy tym umacniały pozytywny wizerunek i prowadziły do zwiększenia sprzedaży promowanych produktów. Wiadomo, że dla promocji ważne jest, aby

¹³ L. Garbarski, J. Rutkowski, W. Wrzosek, op. cit., s. 238.

dobrze sprecyzować, na co zamierzamy wydać nasze pieniądze oraz udowodnić dlaczego taką a nie inną formę promocji wybraliśmy. Zarazem praktyka działań promocyjnych pokazuje, że z ich skutecznością bywa różnie. Zbyt duża liczba zmiennych, brak ujednoliconych standardów interpretacji osiągniętych efektów powoduje, że promocję, w szczególności jako kreację pożądanego wizerunku, określa również w jakimś stopniu niepewność działań. Owa nieokreśloność jest ryzykiem związanym z wydawaniem pieniędzy, ale zarazem jest polem dla kreatywności wręcz w kategoriach sztuki.

Zresztą sam marketing wydaje się być dziedziną wiedzy i sztuki równocześnie. Na poziomie teoretycznym, jak i praktycznym zarówno, jest bowiem trudnym do określenia zpleciem wiedzy, doświadczeń rynkowych i praktycznie stosowanych metod.¹⁴ Wyznacza kierunek i płaszczyznę działań menedżerskich, „polega na rozpoznawaniu, kształtowaniu i zaspokajaniu potrzeb odbiorców, co z jednej strony daje korzyści samym odbiorcom, z drugiej zapewnia korzyści ekonomiczne firmie, zyski i ekspansję rynkową”.¹⁵ Jednak projektując działania marketingowe nigdy nie ma się pewności, czy te, które zostały wybrane, są właściwe i czy zostały należycie opracowane - nie ma również pewności co do rezultatów, jakie one przyniosą, często są miłą lub przykrą niespodzianką. W ten kontekst wpisana jest długofalowa praca nad wizerunkiem i tożsamością. Nieograniczona różnorodność kombinacji zastosowanych instrumentów, w połączeniu z kreacją i dopasowaniem do różnorodności gustów oraz upodobań sprawia, że tego typu działania niepoddające się jednoznaczному planowaniu i organizowaniu, w przyszłości, mocą wartości wypromowanego *image*, mogą warunkować sukces rynkowy.

4. Promocja w marketingu-mix

Modelowe ujęcie marketingu mix to wskazanie na jego elementy – produkt, cenę, dystrybucję i promocję. Produkt wpisany w proces planowania i rozwoju, standaryzowania (znak fabryczny, opakowanie), ustalania asortymentu, powinien być przede wszystkim dostosowany w odniesieniu do potencjalnych i zbadanych potrzeb konsumentów.¹⁶ Cena, odgrywając kluczową rolę w strategii marketingowej, musi być dostatecznie atrakcyjna i zarazem zgodna z kosztami i pozycją firmy

¹⁴ J. Altkorn, op. cit., s. 15-19.

¹⁵ A. Wiśniewski, *Słownik marketingu*, Warszawa 1993, s. 29.

¹⁶ „Produktem może być dobro materialne, usługa, miejsce, organizacja, idea, która pozwala na zaspokojenie określonej potrzeby”. zob. J. Altkorn, op. cit., s. 114.

na rynku.¹⁷ Kanały dystrybucji, mające umożliwić maksymalną dostępność towaru lub usługi dla konsumenta, powinny być tak dobrane, aby produkt mógł jak najszybciej dotrzeć do docelowej grupy nabywców.¹⁸ W ramach promocji zaś powinno się zorganizować taki system, za pomocą którego firma dotrze z informacją o produkcie do pożądanego segmentu rynku, nakłoni potencjalnych nabywców do zakupu towaru i jednocześnie wytworzy sprzyjający klimat wokół producenta i sprzedawcy.

Punktem wyjścia podjęcia decyzji promocyjnej jest identyfikacja rodzaju rynku, na jakim funkcjonuje przedsiębiorstwo.¹⁹ Jeżeli jest to rynek sprzedawcy, kiedy popyt na produkty jest wyższy od podaży, wówczas pozycja sprzedawców jest silna i działania promocyjne nie muszą być zbyt intensywne. Odwrotnie sytuacja wygląda, gdy mamy do czynienia z rynkiem nabywcy, wówczas proces komunikowania się firmy z rynkiem staje się ważnym atutem w zdobywaniu nabywcy. Oczywiście charakter promocji modyfikuje zawsze sama sytuacja producenta na rynku. Szczególne znaczenie ma dla firm nowo powstałych lub mało znanych, one bowiem do priorytetów działań promocyjnych muszą bezwzględnie zaliczać dopiero tworzenie pozytywnego wyobrażenia o swoich produktach i o firmie jako takiej.

Ale zakres i formy promocji zależą w szczególności od cyklu życia produktu na rynku, od procesu stopniowego nabywania i utracie zdolności do zaspokajania potrzeb konsumentów.²⁰ W okresie wprowadzania produktu na rynek wszelkie podejmowane wówczas działania promocyjne mają na celu informowanie klientów o pojawiającym się na rynku nowym produkcie. W tej fazie istotne znaczenie ma wybór czasu, miejsca i sposobu wprowadzenia nowego produktu na rynek. Wybór odpowiedniego czasu pozwala wyprzedzić konkurentów, a miejsce i sposób mają wpływ na intensywny charakter wprowadzenia produktu. Należy więc podjąć decyzję, czy sprzedaż powinna być realizowana od razu w wielu miejscach, czy ograniczać się jedynie do rynku lokalnego. Opcja pierwsza oznacza wsparcie w szerokiej, ale i kosztownej akcji promującej, opcja druga zakłada promocję

¹⁷ W marketingu „cena jest to ilość pieniędzy, które musi wydać nabywca w związku z zakupem określonego produktu”. zob. J. Musiałkiewicz, op. cit., s. 89.

¹⁸ Kanał dystrybucji jest często określany jako „rurociąg”, którym produkt podąża w kierunku ostatecznego odbiorcy, producent umieszcza swój towar na początku owego „rurociągu” natomiast różni pośrednicy popychają go do konsumenta znajdującego się na drugim jego końcu. zob. J. Mazur, *Marketing usług*, Warszawa 1998, s. 118.

¹⁹ A. Sznajder, *Sztuka promocji, czyli jak najlepiej zaprezentować siebie i swoją firmę*, Warszawa 1993, s. 169.

²⁰ A. Koźmiński, W. Piotrowski (red.), *Zarządzanie: teoria i praktyka*, Warszawa 1996, s. 191. Standardowo cykl życia produktu rozpoczyna się w momencie wprowadzenia produktu na rynek i trwa do czasu jego wycofania.

ograniczoną. W fazie rozwoju i szybkiego wzrastania sprzedaży promocja zyskuje na intensywności. Musi to być promocja o silnym charakterze przekonującym, odwołująca się do jak największej ilości swoich form, ale i wyzyskująca, w zależności od rynkowej sytuacji, nietypowe sposoby nakłaniania, na przykład poprzez ewentualną modyfikację samego produktu lub poprzez dodanie do niego nowych funkcji i cech (np. zmiana opakowania).²¹ Produkt w fazie dojrzałości i nasycenia rynku zakłada już zmianę charakteru działań promocyjnych na promocję podtrzymującą i przypominającą. Wraz ze wzrostem konkurencji wskazane są akcje promocyjne, w szczególności poprzez reklamę oraz sprzedaż premiiowaną (konkursy lub kupony oraz obniżki cen), przede wszystkim w celu stymulacji ponownych zakupów. Faza spadku sprzedaży produktu to okres, w którym następuje obniżenie nie tylko sprzedaży, ale także zysku, a w konsekwencji produkcji. Produkt jest nabywany przez „spóźnialskich”, a więc konsumentów słabszych ekonomicznie, korzystających z możliwości zakupu towarów przecenionych. Wytwórcy ograniczają produkcję, a uczestnicy kanałów dystrybucji, niejednokrotnie z pomocą technik ograniczających się do ceny promocyjnej, usiłują jak najszybciej pozbyć się starych zapasów. Trafna ocena, w której fazie cyklu znajduje się produkt, przesądza o wyborze postępowania. Każda faza bowiem wymaga innej, dopasowanej do jej potrzeb, nie tylko strategii marketingowej, ale i promocyjnej. W różnych fazach stosuje się różne formy i zmienne nasilenie promocji. Jest to ważne działanie, tym bardziej że odbywa się ono zawsze w granicach wyznaczanym samą naturą współczesnego dynamicznego postępu technicznego i konkurencji na rynku. To one bowiem powodują, że cykl życia produktu coraz bardziej ulega skracaniu. Produkty nowe, lepsze jakościowo i bardziej funkcjonalne, wypierają dotychczasowe znajdujące się na rynku, czyli niezależnie od promocji mają ograniczony czas życia.²²

Promocja na rynku jest przede wszystkim jednym z najważniejszych elementów sprzedaży. Konkurencja oraz zmiana stylu życia, wieku, zamożności, migracja, są przyczyną ciągłych zmian ilościowych i jakościowych w strukturze klientów każdego sklepu. Aby promocja odniosła pożądaną skutek, należy ustalić jej cele, a także zaplanować efekty, jakie w wyniku działań promocyjnych chcemy osiągnąć. W zależności od firmy, jej sytuacji finansowej i organizacyjnej oraz pozycji na rynku cele te mogą być bardzo różne. Podstawowy to zwiększenie sprzedaży powodujące wzrost obrotów i przychodów. Dotyczy to zarówno towarów znanych już klientom, jak i towarów nowych. Dzięki działaniom promocyjnym możemy zachęcić potencjalnych nabywców i spowodować, że będą kupowali czę-

²¹ J. Altkorn, op. cit., s. 133.

²² T. Kramer, *Podstawy marketingu*, Warszawa 1997, s. 101.

ściej i więcej towarów niż dotychczas. Wiele firm prowadzi sprzedaż towarów podlegających wahaniom sezonowym. W utrzymaniu poziomu sprzedaży na jak najwyższym pułapie, szczególnie w okresie posezonalnym, może pomóc promocyjne przyspieszenie zakupów sezonowych, co łącznie z promocyjnym wydłużeniem sezonu, zwiększa przychód oraz konkurencyjność firmy na rynku. Możliwe to jest dzięki promocyjnemu przekazywaniu informacji, które zwiększają wiedzę na temat towarów i samej firmy i niejednokrotnie przekonują nabywców, że powinni zaopatrzyć się właśnie w ten, a nie w inny wyrób, wytworzony przez konkurencję. Szczególnie istotne znaczenie ma promocja dla firm nowo powstałych lub mało znanych. Dzięki jej różnym formom i kompetencji w dostosowaniu ich do schematu danego rynku, założonych celów i budżetu promocja, oprócz transmisji informacji o sobie jako firmie i produktach, staje się dla nich wręcz formą pozacenowej konkurencji. Firmy z wypracowaną pozycją zaś korzystają z promocji przedłużając cykl życia produktów przez nie wytworzonych.

Zawsze istotnym uwarunkowaniem promocji jest jasne określenie zamierzeń firmy w stosunku do danego rynku. Jeżeli cele, jakie stawia sobie firma mają charakter strategiczny, może okazać się, że niewielką ilość towaru można sprzedać bez konieczności stosowania intensywnych działań promocyjnych nawet na konkurencyjnym rynku. W takiej sytuacji można uznać, że sprzedaż jest bardziej komplementarna niż substytucyjna, co oznacza, że produkty danej firmy bardziej uzupełniają podaż niż stanowią dla nich poważną konkurencję. W odwrotnej sytuacji, gdy przedsiębiorstwo zwiększa produkcję i jednocześnie wzrasta sprzedaż, takie działanie staje się konkurencyjne w stosunku do działań firm i wymaga zwiększenia zakresu i intensywności promocji, by móc konkurować z pozostałymi producentami znajdującymi się na rynku. Inaczej mówiąc, przy małej produkcji, promocja nie musi być silnie rozwinięta, może być nawet ograniczona, natomiast, gdy zwiększa się produkcja, promocja staje się istotna i musi być bardziej zróżnicowana.

Znaczenie i zakres promocji w działalności przedsiębiorstwa zależne są także od charakteru działalności oraz od warunków konkurencyjnych na rynku, na którym funkcjonuje. W wypadku przewagi popytu nad podażą, działania promocyjne w zasadzie nie mają większego znaczenia i mogą być ograniczone. Gdy jednak konkurencja i podaż przekracza wielkość popytu, promocja staje się istotnym narzędziem przechwytywania klientów od konkurencji. Szczególnie odnosi się to do działalności firm nowych lub mało znanych. Za pomocą działań promocyjnych mają szansę stworzyć na rynku pozytywne wyobrażenie o swych produktach i so-

bie, co zazwyczaj skutkuje rozszerzeniem dotychczasowej działalności rynkowej (zwiększają wielkość sprzedaży albo pozyskują nowych klientów).²³

Podsumowanie

W gospodarce rynkowej, aby odnieść sukces oraz utrzymać się na rynku, firmy prowadzące wszelkiego rodzaju działalność gospodarczą, muszą docenić rolę i znaczenie promocji. Muszą zdobyć umiejętność komunikowania się z otoczeniem, aby poznać swoich klientów, ich potrzeby i opinie oraz oferowane przez siebie towary dostosować do ich potrzeb. Dobór form i nośników promocji stosowanych przez firmy nie może być przypadkowy. Przede wszystkim powinien on w jak największym stopniu realizować ustalone przez firmę cele. Decyzji o wyborze, zastosowaniu konkretnych instrumentów promocji nie powinno się podejmować na podstawie ich kosztów lub przekonania, że inni je z powodzeniem stosowali. Podejście takie może bowiem spowodować marnotrawstwo środków finansowych i pracy wielu ludzi, a w niektórych przypadkach może przynieść odwrotny skutek od zamierzonego i w rezultacie doprowadzić do niezadowolenia klientów i ich rezygnacji z zakupu promowanego towaru.

Literatura

1. Altkorn J. (red.), *Podstawy marketingu*, Instytut Marketingu, Kraków 1998.
2. Arens W. F., Bovée C. L., *Contemporary advertising*, Irwin, Burr Ridge 1994.
3. Bennett P. D. (ed.), *Dictionary of marketing terms*, American Marketing Association, Chicago 1996.
4. Domański T., *Skuteczna reklama i promocja*, „Poltext”, Warszawa 1993.
5. Garbarski L., Rutkowski J., Wrzosek W., *Marketing punkt zwrotny nowoczesnej firmy*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1996.
6. Kłeczek R., Kowal W., Waniowski P., Woźniczka J., *Marketing*, Akademia Ekonomiczna, Wrocław 1992.
7. Kotler Ph., *Marketing: analiza, planowanie, wdrażanie, kontrola*, Gebethner i Ska, Warszawa 1994.

²³ T. Domański, *Skuteczna reklama i promocja*, Warszawa 1993, s. 100-101.

8. Koźmiński A., Piotrowski W. (red.), *Zarządzanie: teoria i praktyka*, Wydaw. Naukowe PWN, Warszawa 1996.
9. Kramer T., *Podstawy marketingu*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1997.
10. Mazur J., *Marketing usług*, Szkoła Główna Planowania i Statystyki, Warszawa 1988.
11. Musiałkiewicz J., *Marketing*, „Ekonomik”, Warszawa 1994.
12. Polakowska-Kujawa J., Kujawa M., *Sponsoring: aspekty prawne i gospodarcze*, „Poltex”, Warszawa 1999.
13. Sznajder A., *Sztuka promocji, czyli jak najlepiej zaprezentować siebie i swoją firmę*, Business Press, Warszawa 1993.
14. Wiktor W. J., *Promocja: system komunikacji przedsiębiorstwa z rynkiem*, Wydaw. Naukowe PWN, Warszawa 2001.
15. Wiśniewski A., *Słownik marketingu*, Wydaw. Szkolne i Pedagogiczne, Warszawa 1993.

Definitions of promotion

Summary: Informative and supportive aspects of promotion have different character and intensification. Their analysis by experiment allows to create at least four definitions of promotion – as a conjunction of their forms, as a transmission of persuading information, as identity and image and as element of marketing mix.

Key words: promotion, forms of promotion, information, persuasion, identity, image, marketing mix

*Izabella Bielawska, Bożenna Maksimowska**

Działalność Stowarzyszenia Powiatów i Gmin Nadbużańskich w zakresie ekologii i turystyki

Wstęp

Pomysł powołania zrzeszenia samorządów, które działałoby w obszarze nadbużańskim, zrodził się jeszcze przed wejściem w życie reformy administracyjnej kraju. Biorąc pod uwagę dotychczasowy dorobek likwidowanych województw, dorobek gmin podlaskich oraz realne szanse poszczególnych gmin na rozwój, starosta łosicki Stefan T. Szańkowski zaprosił do Serpelic starostów sąsiednich powiatów, a także parlamentarzystów i radnych.

„Bug nie dzieli, a łączy” – hasło to, które stało się inspiracją i motywem działania powstałego w maju 1999 roku Stowarzyszenia Powiatów i Gmin Nadbużańskich (SPiGN). Zasadniczym celem powstałego Stowarzyszenia była wspólna ochrona interesów i aktywna promocja regionu nadbużańskiego. Zajmuje ono obszar o powierzchni 12 tys. km², na którym mieszka 650 tys. osób Stowarzyszenie skupia 12 powiatów z trzech sąsiadujących województw leżących wzdłuż Bugu:

- lubelskiego – powiaty: bialski, chełmski, łukowski;
- mazowieckiego – powiaty: łosicki, sokołowski, siedlecki ziemski, siedlecki grodzki, węgrowski, ostrowski, wyszkowski,
- podlaskiego – powiaty: siemiatycki i wysokomazowiecki.

Na obszarze tych powiatów, 63 gminy podjęły uchwałę o przystąpieniu do SPiGN, zaś 80 gmin współpracuje ze Stowarzyszeniem.

* Wydział Zarządzania PB, Katedra Turystyki i Rekreacji

W dniu 18 stycznia 1999 roku odbyło się pierwsze robocze spotkanie, na którym omówiono założenia organizacyjne, wytyczono cele i sprecyzowano dalsze działania Stowarzyszenia. Wtedy też narodziła się grupa inicjatywna, która określiła zasady działania, opracowała projekt statutu, podstawowe dokumenty organizacyjne i podjęła się opracowania, wspólnie z Fundacją *Ekoland*, programu do funduszu przedakcesyjnego ISPA [ang. Instrument for Structural Policies for Pre-Accession – Przedakcesyjny Instrument Polityki Strukturalnej].

W dniu 18 maja 1999 roku odbyło się I Zgromadzenie Ogólne Stowarzyszenia Powiatów i Gmin Nadbużańskich. Zgromadzenie wybrało zarząd, uchwaliło statut, składkę członkowską, ustaliło siedzibę oraz przyjęło program, w którym stwierdzono, że celem Stowarzyszenia jest wspólne, zorganizowane działanie na rzecz:

- realizacji zadań z zakresu gospodarki, głównie inwestycji proekologicznych,
- tworzenia i rozwoju form aktywności gospodarczej skupionej wokół turystyki,
- wielokierunkowej promocji regionu,
- integracji środowiska nadbużańskiego.

Cele statutowe Stowarzyszenia realizuje zarząd w składzie 7-osobowym, któremu przewodniczy prezes. Od 1999 do lutego 2003 roku Stowarzyszeniu przewodniczył Stefan T. Szańkowski, a od marca 2003 roku Zygmunt Wielogórski – wicestarosta powiatu siedleckiego.

Działalność SPiGN realizowana jest w powołanych do tego celu komisjach:

1. Komisja ds. rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich:
 - Podkomisja ds. turystyki i agroturystyki,
 - Podkomisja ds. opracowania i realizacji programu *Nadbużańskiej Strefy Ekologicznej* (NSE) w zakresie infrastruktury drogowej;
2. Komisja ds. informacji, promocji i wydawnictw, która zajmuje się problematyką kontaktów z mediami, przygotowaniem wydawnictw oraz promocją;
3. Komisja ds. przygotowania i realizacji projektów w ramach programu *NSE* z branżowymi podkomisjami:
 - Podkomisja ds. budowy oczyszczalni, sieci wodno-kanalizacyjnych,
 - Podkomisja ds. zagospodarowania odpadów stałych,
 - Podkomisja ds. ochrony powietrza i bioróżnorodności;
4. Komisja ds. ochrony powietrza i bioróżnorodności.

1. Cele i zadania Stowarzyszenia Powiatów i Gmin Nadbużańskich

Stowarzyszenie Powiatów i Gmin Nadbużańskich jest organizacją samorządów związanych z obszarem nadbużańskim, których celem jest wspieranie idei samorządności, obrony wspólnych interesów oraz współdziałanie na rzecz harmonijnego rozwoju społeczno-gospodarczego i kulturalnego tego terenu. Stowarzyszenie realizuje swoje cele poprzez¹:

- reprezentowanie zrzeszonych powiatów i gmin oraz osób na forum wojewódzkim, ogólnopolskim i międzynarodowym;
- inicjowanie i opiniowanie projektów gospodarczych, strategicznych - z zakresu wspólnej działalności zrzeszonych podmiotów oraz obszarów ich działania;
- propagowanie wymiany doświadczeń w zakresie wykonywanych zadań własnych samorządów i realizowanych zadań zleconych lub powierzonych;
- inspirowanie i podejmowanie wspólnych inicjatyw, mających wpływ na rozwój społeczności objętych oddziaływaniem zrzeszonych podmiotów;
- inspirowanie i podejmowanie wspólnych inicjatyw służących społeczno-gospodarczemu rozwojowi, nawiązywaniu kontaktów zagranicznych oraz wymianie naukowej, sportowej i kulturalnej, podejmowanie działań organizacyjnych i inwestycyjnych, których celem jest zrównoważony rozwój obszarów działania zrzeszających się osób i podmiotów;
- edukację ekologiczną – dążenie do podniesienia świadomości ekologicznej mieszkańców obszarów wiejskich;
- opracowywanie i wdrażanie projektów inwestycyjnych i nieinwestycyjnych prowadzących do rozwoju przedsiębiorczości, poprawy warunków życia mieszkańców obszarów wiejskich i miast, tworzenia warunków rozwoju przedsiębiorczości i wielokierunkowej współpracy w dziedzinie kultury, turystyki i agroturystyki;
- prowadzenie pracy informacyjnej, konsultacyjnej i programowej, mającej na celu wspólne rozwiązywanie problemów w zakresie dziedzin działalności samorządów terytorialnych i zrzeszających się osób prawnych i fizycznych;
- prowadzenie działalności wydawniczej, szkoleniowej i promocyjnej, dotyczącej problematyki Stowarzyszenia i jego członków;
- upowszechnianie zasad i dostosowywanie się do wymogów i praw obowiązujących w Unii Europejskiej, tworzenie podstaw ekonomicznych do harmonij-

¹ Statut Stowarzyszenia Powiatów i Gmin Nadbużańskich

nej przyszłej współpracy z partnerami zachodnimi i sąsiadami za wschodnią granicą.

Stowarzyszenie utrzymuje ożywione kontakty z państwami przygranicznymi oraz z państwami Unii Europejskiej, w szczególności zaś z: Niemcami, Francją, Włochami i Szwecją.

2. Działalność Stowarzyszenia Powiatów i Gmin Nadbużańskich

Jedną z form aktywności Stowarzyszenia jest działalność szkoleniowa wśród radnych gmin i powiatów oraz lokalnej społeczności. Rozwija ono szeroką współpracę z placówkami oświatowymi, licznymi organizacjami pozarządowymi oraz fundacjami. Najcenniejsza jest trwała współpraca z innymi parkami: *Podlaskim Przełomem Bugu* i *Nadbużańskim Parkiem Krajobrazowym*, które mają podobne cele. Swoją działalność Stowarzyszenie promuje w mediach lokalnych, regionalnych i centralnych, a na terenach objętych jego działalnością gościło wielu działaczy gospodarczych, polityków i dziennikarzy. Doświadczenia SPiGN są wykorzystywane przez inne organizacje, działające na podobnych zasadach. Jest ono największym stowarzyszeniem tego typu w kraju i ciągle rośnie liczba jego członków. Stowarzyszenie nawiązało kontakty z partnerami zagranicznymi m.in. z Białorusią, Ukrainą, Departamentem De Sevres (Francja) i powiatem Oberhavel (Niemcy). Stowarzyszenie dąży do tego, aby rzeka Bug otrzymała status doliny demonstracyjnej. Pozwoliłoby to zachować naturalne walory przyrodnicze rzeki oraz jej funkcje przyrodnicze, krajobrazowe, turystyczne, gospodarcze i społeczne. Należy dążyć do tego, aby idea Zielonego Bugu była równie popularna, jak idea Zielonych Płuc Polski.²

2.1. Działalność w zakresie inwestycji proekologicznych

Troska o zrównoważony rozwój obszarów nadbużańskich, z uwzględnieniem ochrony środowiska naturalnego wzdłuż malowniczej doliny Bugu, stała się priorytetem działania SPiGN. Z inicjatywy Stowarzyszenia opracowano projekt: *Nadbużańska Strefa Ekologiczna – Program Ochrony Środowiska Naturalnego*.

² Opracowano na podstawie danych uzyskanych w siedzibie SPiGN, 08-110 Siedlce, ul. 3 Maja 28, tel./fax (025) 632 74 52.

W maju 1999 roku Stowarzyszenie po raz pierwszy złożyło wniosek do Wspólnoty Europejskiej o pomoc w realizacji zadań inwestycyjnych samorządów gminnych wspierających inwestycje proekologiczne, takie jak: wodociągi, kanalizacje, oczyszczalnie ścieków i składowiska odpadów komunalnych. Stowarzyszenie przygotowało także wniosek z zakresu budowy i modernizacji dróg wraz z ich infrastrukturą, który został włączony do programu *Nadbużańskiej Strefy Ekologicznej*. Oba wnioski zostały skierowane do programu pomocowego Unii Europejskiej ISPA.³

Cele Stowarzyszenia w zakresie inwestycji są następujące:

- inicjowanie i opiniowanie projektów gospodarczych i strategicznych dotyczących wspólnej działalności;
- podejmowanie działań organizacyjnych i inwestycyjnych, których celem jest rozwój zrównoważony;
- upowszechnienie zasad dostosowania się do wymogów i praw obowiązujących w Unii Europejskiej.

W programach dotyczących inwestycji na lata 2000-2006 podkreśla się, że „Bug jest jeden, ale w trzech polskich regionach” (Podlasie, Mazowsze i Lubelszczyzna). Dlatego też należy podjąć zbiorowe działania zmierzające do pełnej jego ochrony. Wysoki stopień naturalności ekosystemów w dolinie rzeki Bug zobowiązuje społeczeństwo tych regionów do pełnego szacunku dla środowiska naturalnego, a tym samym do podjęcia działań zmierzających do wyeliminowania szkodliwych czynników oddziaływania na środowisko.² Tereny przyrodniczo cenne określane mianem „perły europejskiej przyrody” wymagają silnego wsparcia organizacyjnego i finansowego po to, aby lokalne społeczeństwo uaktywnić gospodarczo dbając jednocześnie o ochronę środowiska. Aby powstrzymać degradację środowiska, program *Nadbużańskiej Strefy Ekologicznej* zawiera następujące postulaty⁵:

- usprawnienie gospodarki wodnej poprzez dokończenie budowy sieci wodociągów wiejskich z jednoczesnym zapewnieniem prawidłowej gospodarki ściekowej (budowa gminnych i lokalnych oczyszczalni ścieków);
- uporządkowanie gospodarki odpadami (budowa wysypisk, segregacja odpadów);
- likwidacja lokalnych źródeł zanieczyszczenia powietrza (zmiana czynników grzewczych, modernizacja).

Po szczegółowym rozpoznaniu zamierzeń inwestycyjnych gmin (gminy mają charakter rolniczy) przez Centrum Edukacyjno-Konsultingowe *Ekoland*, we

³ Stowarzyszenie Powiatów i Gmin Nadbużańskich, *Dolina Bugu*, Renoma BIS, Łosice 2002, s. 6.

² www.bug.pl (30.03.2004).

⁵ Tamże.

współpracy ze Stowarzyszeniem, wypracowano wspólny plan działania na rzecz poprawy środowiska *Nadbużańskiej Strefy Ekologicznej*.

Nadbużańska Strefa Ekologiczna (ok. 524,5 tys. ha) obejmuje:

- w ujęciu administracyjnym 42 gminy – dawne woj. ostrołęckie (14 gmin lub ich części), dawne woj. siedleckie (11 gmin), dawne woj. białkopodlaskie (7 gmin), dawne woj. łomżyńskie (4 gminy), dawne woj. białostockie (4 gminy), dawne woj. ciechanowskie (2 gminy);
- w ujęciu Ekologicznego Systemu Obszarów Chronionych – Nadbużański Park Krajobrazowy, Park Krajobrazowy *Podlaski Przełom Bugu*, obszary chronionego krajobrazu w dawnym woj. siedleckim, łomżyńskim i białostockim;
- w ujęciu fizjograficznym – mezoregiony: *Dolinę Dolnego Bugu* i *Podlaski Przełom Bugu* wraz z terenami przyległymi.

Nadbużańska Strefa Ekologiczna niemal w całości położona jest w granicach obszaru funkcjonalnego *Zielone Płuca Polski* (z wyjątkiem dawnego woj. białkopodlaskiego), co sprzyja wdrażaniu planów. Ograniczenie strefy do *Doliny Dolnego Bugu* wynika z kilku przesłanek ⁶:

- bardzo wysokie walory krajobrazowe, faunistyczne i florystyczne *Doliny Dolnego Bugu* (o znaczeniu międzynarodowym i krajowym) oraz dobre ich rozpoznanie;
- budowa drogi W-Z, która prowadziłaby na tym odcinku od ujścia Bugu do Brzeźcia;
- położenie lewo- i prawobrzeżnej części doliny niemal w całości w granicach Polski, co sprzyja szybkiemu wdrażaniu projektów;
- dalsza rozbudowa obwałowań *Doliny Bugu*;
- możliwość zachowania dużych połąci nadrzecznych lasów łęgowych (ewenelement w skali Europy Środkowej) oraz wdrożenie programu ich ochrony i rekultywacji.

Podstawowe założenia strategii *Nadbużańskiej Strefy Ekologicznej* to:

1. Powstrzymanie degradacji środowiska:
 - usprawnienie gospodarki wodno-ściekowej (budowa i rozbudowa wodociągów, kolektorów wodno-ściekowych i oczyszczalni ścieków);
 - uporządkowanie gospodarki odpadami (budowa nowych wysypisk, segregacja odpadów, recykling);

⁶ M. Komola, *Bug – europejski korytarz ekologiczny*, Ekologiczny Klub UNESCO Pracownia na Rzecz Bioróżnorodności, Piaski 1999, s. 141-142.

- likwidacja lokalnych zanieczyszczeń powietrza (zmniejszenie emisji) i degradacji gleby.
2. Ochrona bioróżnorodności i renaturalizacja wybranych środowisk:
- ocena aktualnego stanu *Ekologicznego Systemu Obszarów Chronionych* i obiektów ochrony indywidualnej;
 - kompleksowe rozpoznanie walorów przyrodniczych;
 - realizacja projektów aktywnej ochrony (w tym rekultywacji i denaturalizacji) wybranych środowisk, obiektów i gatunków.
3. Ukierunkowanie dalszego rozwoju gospodarczego zgodnie z koncepcją ekorozwoju⁷:
- promowanie rolnictwa, w tym szczególnie rolnictwa biodynamicznego i produkcji „zdrowej żywności”;
 - rozwój przetwórstwa rolniczego, usług i drobnej wytwórczości, niekolidujących z zasadami ochrony środowiska przyrodniczego;
 - rozwój gospodarki leśnej opartej na podstawach ekologicznych;
 - odbudowa i rozbudowa małych zbiorników retencyjnych;
 - budowa i rozbudowa szeroko rozumianej infrastruktury turystycznej, w tym szczególnie ekoturystyki i agroturystyki.

Stowarzyszenie opracowało wspólny dla 10 powiatów wniosek *NSE – infrastruktura drogowa*. Obejmuje on program budowy dróg i ich modernizacji, co umożliwi poprawę warunków komunikacyjnych, budowę parkingów i innych związanych z tym przedsięwzięć. Mimo braku dofinansowania z ISPA, rozpoczęto współpracę i konsolidację środków własnych województw i powiatów oraz skupiono się na konsekwentnym wdrażaniu programu w życie.

Stowarzyszenie, razem z Instytutem Badań Systemowych PAN, wystąpiło z wnioskiem do Fundacji Rozwoju Podlaskiego *Ekoland* o sfinansowanie programu pilotażowego rozwoju biomasy, jako alternatywnego źródła energii na obszarze stowarzyszonych gmin. We wrześniu 2001 roku odbyła się konferencja z udziałem przedstawicieli Stowarzyszenia oraz Szwedzkiego Związku Farmerów Biomasy. Rezultatem konferencji było zawarcie porozumienia o współpracy i wymianie niezbędnych dokumentów patentowych upoważniających Polskę, jako stronę do prac badawczych i wprowadzających produkcję biomasy na terenie kraju. Całość prac nadzoruje Akademia Podlaska w Siedlcach, a pierwsze poletka doświadczalne powstały w gminie Korczew w powiecie siedleckim.⁸

⁷Tamże, s. 144.

⁸*Magazyn Nadbużański*, 2002, nr 1, s. 4.

Tendencje w rozwoju energetyki na przełomie wieków pozwalają postawić tezę, że dotychczasowe doświadczenia ludzkości związane z wykorzystaniem kopalnych surowców energetycznych muszą doprowadzić do zmian w sposobach wytwarzania energii i odstąpienia od surowców kopalnych na rzecz surowców odtwarzalnych. Wiązać się to będzie z jednej strony z wyczerpywaniem się zasobów energetycznych surowców kopalnych, z drugiej zaś, z niezbędnym (w aspekcie stale pogłębiającego się efektu cieplarnianego i skażenia powietrza), powstrzymaniem emisji do atmosfery dwutlenku węgla powstającego w procesie spalania oraz szkodliwych produktów spalania paliw kopalnych. Tymczasem nie rokuje się rozwoju energetyki jądrowej. Dlatego też wyjściem z tej sytuacji jest zamiana paliw kopalnych na odtwarzalną biomasę oraz zmiany technologiczne w procesach energetyzacji paliw w ciepłowniach, elektrowniach i silnikach napędowych pojazdów.⁹

Biomasa jest to substancja organiczna powstająca w wyniku procesu fotosyntezy. Dzięki temu procesowi energia słoneczna jest akumulowana w biomacie. Spalanie biomasy jest uważane za korzystniejsze dla środowiska niż spalanie paliw kopalnych. Głównym odbiorcą biomasy będą obszary wiejskie. Biomasa jako surowiec, ze względu na nieopłacalność jej transportu poza rejon uprawy, musi być przetwarzana w promieniu 30-40 km od miejsca uprawy. Rozproszone miejsca uprawy i przetwarzania biomasy mogą stać się jednym z czynników likwidacji bezrobocia na obszarach wiejskich. Uwarunkowania społeczne i ekonomiczne prognozowanych zmian w energetyce wskazują biomasę jako podstawowy czynnik zmieniający obecne systemy energetyczne (zarówno dla źródeł skoncentrowanych, jak i rozproszonych). Biomasa będzie stanowić produkt rolny na tzw. „plantacjach energetycznych” zajmujących wielkie areale ziemi, dotychczas użytkowane jako rolnicze. Uprawa biomasy jest istotna i z tego powodu może stanowić ważne źródło energii odnawialnej, a także może dostarczyć dodatkowych miejsc pracy, a tym samym zwiększyć dochody lokalnej społeczności. SPiGN jako pierwsze w Polsce zainicjowało produkcję biomasy – paliwa XXI wieku.

W 2001 roku Stowarzyszenie zostało wyróżnione przez Mazowiecki Fundusz Ochrony Środowiska za popularyzację i działania na rzecz poprawy stanu środowiska. Wyróżnienie to było ważnym bodźcem dla członków Stowarzyszenia do dalszej owocnej pracy na rzecz nadbużańskiego regionu i poprawy życia mieszkańców.

⁹ *Magazyn Nadbużański*, 2001, nr 5, s. 22.

2.2. Działalność w zakresie turystyki

Jednym z głównych zadań Stowarzyszenia są działania na rzecz rozwoju turystyki w dolinie Bugu. Rozwój turystyki zależy w dużej mierze od atrakcyjności danego obszaru. Stowarzyszenie realizuje cele z zakresu turystyki poprzez:

- wspieranie pomysłów na rzecz ożywienia turystyki;
- współpracę z administracją samorządową i rządową;
- wspólną promocję działalności turystycznej;
- rozwiązywanie problemów nurtujących szeroko rozumianą branżę turystyczną;
- współdziałanie z władzami, instytucjami, stowarzyszeniami i organizacjami zainteresowanymi działalnością Stowarzyszenia na danym obszarze;
- organizowanie oraz współuczestniczenie w sympozjach, szkoleniach itp;
- organizowanie imprez promocyjnych;
- udział w krajowych targach gospodarczych i innych imprezach o charakterze promocyjnym;
- występowanie z wnioskami i postulatami do władz państwowych, samorządowych, organizacji samorządu gospodarczego itp;
- współpracę z kierownictwem bazy usługowej, turystycznej, agroturystycznej, sportowej i rekreacyjnej.

Poza tym Stowarzyszenie dąży do tworzenia szlaków turystycznych, w tym rowerowych i wodnych, promowania rozwoju agroturystyki oraz rolnictwa ekologicznego.

W połowie 2001 roku Komisja Turystyki złożyła do Ministerstwa Gospodarki wnioski o dofinansowanie realizacji *Nadbużańskiego Szlaku Rowerowego*. Dzięki otrzymanym funduszom z ministerstwa i wprowadzeniu szlaku do planów przestrzennego zagospodarowania zainteresowanych województw, w 2002 roku turyści mogli już korzystać z wytyczonych tras.

Nadbużański Szlak Rowerowy – ma długość 420,8 km i przebiega wzdłuż rzeki Bug w czystym, naturalnym środowisku przez trzy województwa: mazowieckie, lubelskie i podlaskie (13 powiatów i 75 gmin nadbużańskich – od powiatu hrubieszowskiego do wyszkowskiego). Szlak pełni wiele ważnych zadań i funkcji, zarówno w odniesieniu do terenów przez które przebiega, jak również miejscowej ludności. Moda na uprawianie różnych form turystyki aktywnej i kwalifikowanej (w kraju i za granicą) pozwala przypuszczać, że jego popularność będzie rosła. Zadaniem *Nadbużańskiego Szlaku Rowerowego* jest stymulowanie rozwoju różnorodnych form usług turystycznych i komplementarnych w lokalnych społecznościach. Na terenach nadbużańskich jest on główną atrakcją turystyczną, a dla turystów oczekiwaną oazą ciszy i spokoju, niespotykaną nie tylko w kraju, ale także

w Europie. Poza atrakcją ekologiczną, dla wielu turystów szlak ten jest ciekawy ze względu na to, że przebiega wzdłuż granicy.³

Nowoczesny i sprawnie funkcjonujący system informacji turystycznej (IT) ma istotny wpływ na poprawę konkurencyjności regionów turystycznych i zwiększa ich znaczenie w krajowej gospodarce. Stowarzyszenie uczestniczy w działaniach Polskiej Organizacji Turystycznej (POT) w zakresie:

- koncepcji wzorcowego punktu IT (pawilon, przenośny punkt IT, kiosk informacyjny, standardowe wyposażenie, wystrój wnętrza);
- konsultacji programowych dla pracowników nowych placówek IT, w szkoleniach kadr kierowniczych IT oraz w opracowywaniu informatorów turystycznych;
- opracowywania koncepcji promocji regionów w miejscach publicznych, w tym: na parkingach samochodowych i miejscach widokowych, poprzez rozmieszczanie map i innych środków informacji audiowizualnej, w celu dostarczenia turystom wiedzy o atrakcjach czekających ich jeszcze na trasie w bliższym lub dalszym sąsiedztwie obecnego miejsca przebywania;
- organizowania i udziału w Forum Informacji Turystycznej;
- pomocy w tworzeniu punktów IT w regionie;
- ujednolicenia systemu oznakowań.

Podczas II Zgromadzenia Ogólnego w Wyszku, które odbyło się 10 grudnia 1999 roku Stowarzyszenie podjęło uchwałę dotyczącą zasad tworzenia i zakresu działania jednolitego systemu informacji turystycznej. Punkty IT rozpoczęły działalność od sezonu turystycznego w 2000 roku.⁴

Cele statutowe SPiGN realizuje także poprzez organizację lub współorganizację różnego rodzaju imprez kulturalno-rozrywkowych promujących region. Tereny nadbużańskie z racji różnorodnych kultur, grup etnicznych i wyznaniowych, charakteryzują się bogatym folklorem. Bogactwo to jest wspólnym dobrem wyróżniającym te tereny, co w czasach unifikacji kultury staje się ogromną wartością. Bug, jedna z większych rzek Europy, jak każda rzeka graniczna - dzieli. Kultura i turystyka może być tym pomostem, który będzie łączył, pozwalał nawiązywać kontakty, utrwalał przyjaźnie.

W 2002 roku w Sokołowie Podlaskim po raz pierwszy odbyły się *Nadbużańskie Spotkania Folklorystyczne*. Druga edycja festiwalu miała miejsce 29-31 maja 2003 roku. Podczas festiwalu zaprezentowały się zespoły folklorystyczne i folkowe z terenów nadbużańskich Polski, Ukrainy i Białorusi (z Chełmszczyzny, Podlasia, Kurpi, Wołynia i Polesia). Organizatorami festiwalu byli: Urząd Miasta i Sta-

³ *Magazyn Nadbużański*, 2001, nr 2, s. 6.

⁴ *Magazyn Nadbużański*, 2000, nr 2, s. 6.

rostwo Powiatowe w Sokołowie Podlaskim, Sokołowski Ośrodek Kultury, Sokołowskie Towarzystwo Społeczno-Kulturalne, Mazowieckie Centrum Kultury i Sztuki oraz Stowarzyszenie Powiatów i Gmin Nadbużańskich. Cele festiwalu były następujące:

- prezentacja i popularyzacja kultury ludowej wszystkich grup narodowościowych zamieszkujących tereny nadbużańskie po obu stronach rzeki, od jej źródeł aż do ujścia;
- ukazanie i promocja specyfiki folkloru *Pogranicza Nadbużańskiego*;
- integracja społeczności lokalnych i regionalnych poprzez prezentacje artystyczne, zainspirowanie współpracy pomiędzy twórcami i zespołami ludowymi, wymiana doświadczeń;
- ukazanie folkloru *Pogranicza Nadbużańskiego*, jako atrakcyjnego źródła inspiracji dla twórczości młodych ludzi, zespołów folkowych, muzyki etnicznej;
- promocja turystycznie atrakcyjnych, bogatych w zabytki kultury duchowej i materialnej ziem nadbużańskich.

W 2003 roku wzbogacono festiwal o nową kategorią *Inspiracje* – dla zespołów folkowych, które opierają swoją twórczość na folklorze pogranicza wschodniego (np. *Spadtchyna*, *Troista* z Białorusi, *Horyna* z Ukrainy, *Czeremszyna*, *Dikanda* z Polski). Spotkania miały charakter wielopokoleniowy, a do udziału w nich były zapraszane również zespoły dziecięce i młodzieżowe, kontynuujące tradycje regionalne. Podczas imprezy odbyły się spotkania seminaryjne komisji z uczestnikami festiwalu, których celem było udzielenie zespołom pomocy metodycznej oraz wymiana poglądów i analiza repertuarów. Uczestników festiwalu zaprasza się poprzez rozsyłanie zaproszeń i regulaminów do wszystkich powiatów i gmin nadbużańskich, promocję projektu Stowarzyszenia oraz reklamę w prasie i radiu. *Nadbużańskie Spotkania Folklorystyczne* stały się przedsięwzięciem kulturalnym na stałe wpisanym w kalendarz imprez organizowanych w regionie.

Wizytówką Doliny Bugu stała się *Nadbużańska Noc Świętojańska* – uroczystość, która, zgodnie z tradycją ludową, towarzyszy imieninom Jana. Pełna magii i czarów Noc Świętojańska przypada z 23 na 24 czerwca. W 2002 roku, SPiGN, Starostwo Powiatowe w Siemiatyczach oraz Urząd Miejski w Drohiczynie wspólnie zorganizowali *Nadbużańską Noc Świętojańską* w Drohiczynie. Uroczystości rozpoczęły się mszą świętą odprawioną w kościele pofranciszkańskim. Część plenerowa spotkania nad Bugiem zainicjowana została święceniem wody. Elementem religijnym uroczystości jest prośba do Boga w intencji ochrony przed niebezpieczeństwami jakie niesie rzeka. Wspaniałą zabawę do białego rana zapewniły uczestnikom imprezy zespoły ludowe: *Kalina* z Żurobic, *Pasieka* z Platerowa,

Orkiestra Dęta Ochotniczej Straży Pożarnej w Drohiczynie oraz zespół Klepaczki z Choroszczy. O zmierzchu korowód dziewcząt niosących wianki wyruszył w stronę Bugu. Po chwili nostalgicznej zadumy pary zgromadzone na festynie oddaliły się w poszukiwaniu kwiatu paproci – zakwitającego w tę jedyną, najkrótszą noc w roku. Nagrodą dla zwycięzców był romantyczny rejs po rzece statkiem *Drohiczyn. Nadbużańska Noc Świętojańska* jest kolejną atrakcją regionu nadbużańskiego, która dzięki szerokiemu udziałowi mediów, oprócz wspaniałej zabawy dla gości i lokalnych społeczności, stała się atrakcyjnym elementem promocji regionu.⁵

Imprezą sportowo-rekreacyjną promującą region jest *Spływ Kajakowy Mielnik – Nur*, zorganizowany po raz pierwszy w dniach 1-3 czerwca 2001 roku. Jest to impreza cykliczna, której pomysłodawcą i inicjatorem było *Towarzystwo Miłośników Ziemi Sterdyńskiej* we współpracy ze SPiGN, Starostwem Powiatowym w Siemiatyczach, gminami: Mielnik, Drohiczyn, Siemiatycze oraz Starostwem Powiatowym w Sokołowie Podlaskim i Łosicach. Spływ rozpoczyna się w Mielniku i wiedzie przez: Osłowo, Mierzvice Stare, Kózki, Wólkę Nadbużną, Drohiczyn, rezerwat *Przekop* i gminę Karczew w powiecie siedleckim, a kończy się w miejscowości Nur w powiecie ostrowskim. Celem spływu jest:

- popularyzacja naturalnych walorów krajobrazowych swobodnie płynącej, dzikiej, dużej rzeki nizinnej, stanowiącej malowniczy szlak turystyki wodnej, w ważnym i stosunkowo czystym korytarzu ekologicznym – rozległej Doliny Bugu;
- praktyczne propagowanie turystyki wodnej i przyrodniczej, agroturystyki i wędkarstwa.

Uczestnicy spływów z pewnością nie mogą narzekać na brak przygód. Zmagania z nieprzewidywalną i nieokiełznaną przyrodą, kapryśną pogodą i własnymi słabościami dostarczają wszystkim niezapomnianych wrażeń. Spływ rzeką Bug jest imprezą, która wspaniale promuje Dolinę Bugu jako atrakcyjne miejsce wypoczynku.⁶

Festyn Nadbużański w Serpelicach to kolejna cykliczna impreza organizowana w pierwszej połowie lipca przez Starostwo Powiatowe w Łosicach, Stowarzyszenie Przyjaciół Serpelic, gminę Sarnaki, SPiGN oraz Stowarzyszenie Animatorów Kultury. Celem tej imprezy, podobnie jak innych, jest przede wszystkim promocja obszarów nadbużańskich – ich walorów przyrodniczych, kulturowych, turystycznych oraz prezentacja działających tu podmiotów gospodarczych. Festyn stał

⁵ www.bug.pl (30.03.2004).

⁶ Stowarzyszenie Powiatów i Gmin Nadbużańskich, *Dolina...*, op. cit., s. 58.

się imprezą integrującą lokalną społeczność i władze samorządowe z wczasowiczami i turystami. Organizatorzy przygotowują bardzo bogaty program folklorystyczny, rozrywkowy i rekreacyjno-sportowy, który może podobać się każdemu. Pamięta się również o najmłodszych uczestnikach festynu, dla których również przygotowuje się liczne atrakcje. Imprezę rozpoczynają zawody wędkarskie w pobliskim Gnojnie o *Puchar Prezesa Stowarzyszenia Powiatów i Gmin Nadbużańskich*. Podczas gdy na serpelickiej scenie królują zespoły taneczne, wokalne, kabaretowe i orkiestry, równolegle rozgrywane są konkurencje rekreacyjno-sportowe, takie jak:

- zawody wędkarskie,
- turniej siatkówki,
- strzelanie z broni pneumatycznej,
- wyścigi kajakowe po rzece Bug.

Impreza w Serpelicach świadczy o bardzo dobrej współpracy organizatorów z lokalną władzą gminną oraz o prężności i zaradności jej mieszkańców. Piękne tereny, gościnni ludzie i kompetentna władza, to recepta na sukces.

3. Plany na przyszłość

W dniu 19 marca 2003 roku w Drohiczynie odbyło się IV Zgromadzenie Ogólne Stowarzyszenia Powiatów i Gmin Nadbużańskich, na którym uchwalono program działania na lata 2004-2007. Przyjęto do realizacji następujące cele:

1. Wykorzystanie wszystkich szans wynikających z posiadania kompleksowego programu *Nadbużańska Strefa Ekologiczna*:
 - pozyskiwanie środków z funduszy strukturalnych,
 - dobra współpraca z Narodowym Funduszem Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej,
 - pozyskiwanie pożyczek i dotacji na realizację infrastruktury,
 - wykorzystanie funduszy pomocowych na rzecz zrównoważonego rozwoju obszaru nadbużańskiego.
2. Działania edukacyjno-informacyjne, przygotowanie kadr do wdrażania nowych programów opracowanych przez SPiGN.
3. Rozwijanie programu *Biomasa* – wdrażanie projektów, których celem jest wykorzystanie zasobów naturalnych i potencjału ludzkiego z zastosowaniem nowoczesnych technologii.
4. Współdziałanie na rzecz rozwoju turystyki i agroturystyki.

5. Organizacja imprez, wielokierunkowe przedsięwzięcia na rzecz promocji regionu Doliny Bugu.
6. Tworzenie specjalnych warunków dla zewnętrznych inwestorów i wspieranie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw.
7. Współdziałanie na rzecz zachowania i rozwoju dorobku kulturowego i tradycji regionalnych.
8. Organizowanie gmin i samorządów do wspólnego działania na rzecz sprawniejszego i efektywniejszego wykonywania ich zadań własnych.
9. Działania na rzecz wprowadzania nowych form edukacji dzieci i młodzieży, grup zawodowych, administracji samorządowej z wykorzystaniem Internetu i nowoczesnych technik informatycznych.
10. Kontynuacja i rozszerzanie współpracy międzynarodowej, wymiana doświadczeń i wspomaganie programów na rzecz zrównoważonego rozwoju regionów i społeczeństw we wspólnej Europie.
11. Działalność szkoleniowa, informacyjna i wydawnicza – w zakresie działania SPiGN.
12. Kontynuacja tradycyjnych przedsięwzięć – zadań statutowych, zainicjowanych i sprawdzonych w dotychczasowej działalności SPiGN.
13. Ścisła współpraca z administracją rządową, samorządową, organizacjami pozarządowymi działającymi w regionie na rzecz wdrażania programu zrównoważonego rozwoju i zadań statutowych Stowarzyszenia.

Stowarzyszenie Powiatów i Gmin Nadbużańskich, zrzeszając liczne gminy i powiaty, ma siłę i moc sprawczą realizowania wielu projektów proekologicznych w celu zachowania dziedzictwa przyrodniczego dla przyszłych pokoleń, a także może wpływać na rozwój turystyki w regionie. Stowarzyszenie jako organizacja ma możliwość pozyskania zagranicznych i krajowych środków finansowych przeznaczonych na rozwój turystyki oraz finansowanie inwestycji ekologicznych. SPiGN jest organizacją skupiającą ludzi zainteresowanych ochroną i promocją krainy nadbużańskiej. Pragnie ono także aktywnie uczestniczyć w różnorodnych projektach, zdając sobie sprawę z tego, że przyszłość Doliny Bugu zależy w dużym stopniu od jednomyślnego, rozważnego działania, którego nadrzędną ideą jest integracja ochrony środowiska z rozwojem gospodarczym i postępowaniem cywilizacyjnym.

*Izabella Bielawska, Bożenna Maksimowska**

Zadania i rola Biura Porozumienia Zielone Płuca Polski na przykładzie tworzenia Kurpiowskiego Parku Krajobrazowego

W 1988 roku zostało zawarte Porozumienie władz administracyjnych i politycznych regionu północno-wschodniej Polski w sprawie kompleksowej ochrony i racjonalnego kształtowania środowiska na terenie woj. białostockiego, łomżyńskiego, olsztyńskiego, ostrołęckiego i suwalskiego, tworzących region Zielonych Płuc Polski (Białowieża – 13 maja 1988 r.). Do realizacji Porozumienia powołano Radę Programowo-Naukową. Na mocy ustaleń między Radą Programowo-Naukową a Narodową Fundacją Ochrony Środowiska, ta ostatnia prowadziła w imieniu Rady obsługę całości prac Porozumienia. Do tego celu utworzona została jednostka organizacyjna Narodowej Fundacji Ochrony Środowiska, która od 1992 roku nosi nazwę *Biuro Porozumienia Zielone Płuca Polski*. Dyrektorem Biura został mgr inż. Krzysztof Wolfram, a siedziba mieści się w Białymstoku.

1. Zakres działalności Biura Porozumienia Zielone Płuca Polski

Zgodnie ze statutem Narodowej Fundacji Ochrony Środowiska, rozwijanie idei Zielonych Płuc Polski (ZPP) jest jednym z najważniejszych jej zadań. Biuro Porozumienia ZPP działające w strukturze Fundacji koncentruje się na umacnianiu

* Wydział Zarządzania PB, Katedra Turystyki i Rekreacji

i materialnej realizacji idei rozwoju zrównoważonego na obszarze północno-wschodniej Polski, rozwija działalność edukacyjną oraz zajmuje się promocją regionu w kraju i za granicą. Do najważniejszych zadań Biura należą:

1. Opracowywanie dokumentacji planistycznych – w latach 1989-2002 przygotowano:
 - *Strategię zagospodarowania przestrzennego regionu funkcjonalnego ZPP,*
 - *Strategię rozwoju obszaru funkcjonalnego Zielone Płuca Polski – zapis tezewy,*
 - *Założenia polityki regionalnej obszaru funkcjonalnego Zielone Płuca Polski,*
 - *Program zagospodarowania odpadów komunalnych dla obszaru Zielonych Płuc Polski,*
 - *Studium Diagnostyczne obszaru ZPP oraz Ramowy program rozwoju obszaru funkcjonalnego Zielone Płuca Polski na lata 2001-2010.*
2. Rozwijanie współpracy z samorządami terytorialnymi i wspieranie ich działań na rzecz praktycznej realizacji zaleceń i wymogów Agendy 21.
3. Prowadzenie działalności wydawniczej dotyczącej promowania ochrony przyrody i zrównoważonego rozwoju, m.in. *Biuletynu Informacyjnego Rady Programowej*, który jest głównym źródłem wiedzy o działalności Porozumienia Zielone Płuca Polski, jak również umożliwia wymianę opinii, poglądów oraz przedstawianie nowych pomysłów.
4. Prowadzenie działalności edukacyjnej polegającej m.in. na produkowaniu filmów telewizyjnych, np. cyklu *Zielone Płuca Polski – Zielone Płuca Europy*: w latach 2000-2003 powstało osiem filmów ukazujących zasoby i walory obszaru ZPP. Filmy te rozpowszechniano m.in. w szkołach.
5. Współorganizowanie *Spotkań z Naturą i Sztuką* w Supraślu pod nazwą „*Uroczysko*” Impreza ta jest przykładem aktywności ludzi związanych z ideą Zielonych Płuc Polski, zainspirowanych przyrodą i wielokulturowością tych terenów.
6. Organizowanie w Supraślu od 2000 roku targów *Zielone Płuca Polski XXI wieku*, których celem jest promocja regionów. W pierwszych targach wzięło udział 65 wystawców krajowych i zagranicznych (z Niemiec, Włoch, Szwajcarii i Francji).
7. Przyznawanie *Znaku Promocyjnego Zielone Płuca Polski*, który ma służyć edukacji i promocji idei ekorozwoju oraz popularyzacji i rozwojowi gospodarki ekologicznej. Prawo używania i posługiwania się tym znakiem mają podmioty gospodarcze, organizacje społeczne i instytucje, „*których wyroby i inicjatywy odpowiadają kryterium najwyższej jakości, a pewną jej gwarancją jest między innymi wykorzystywanie w produkcji najlepszych surowców, pozy-*

skiwanych na czystym ekologicznie obszarze północno-wschodniej Polski”¹. Znak Promocyjny Zielone Płuca Polski nadaje Kapituła Znaków zgodnie z regulaminem.

8. Wyróżnianie osób, które przyczyniają się do promocji oraz realizacji programu ekorozwoju na obszarze Zielonych Płuc Polski nagrodą *Zielonego Liścia*. Nagroda przyznawana jest od 1994 roku. Dotychczas otrzymało ją 54 laureatów.
9. Nawiązywanie współpracy z zagranicą. Celem tej współpracy jest zainteresowanie programem *Zielonych Płuc Polski* różnych organizacji międzynarodowych: UNESCO, WHO, WWF, EC, UICN oraz rządowych: Niemiec, Norwegii, Szwecji, Wielkiej Brytanii, USA. Dzięki współpracy z zagranicą powstały m. in. następujące projekty:
 - *Zielone Płuca Polski – Narew* (projekt 5-letni), zrealizowany dzięki środkom Rządu Kraju Związkowego Nadrenii i Westfalii.
 - *Tereny – Ludzie – Produkty* – projekt przygotowany i zrealizowany w latach 2000-2003, zrealizowano go wspólnie z Fundacją Francja-Polska, Stowarzyszeniem Solidarność Francja-Polska oraz CIRED (fr. Centre International de Recherche sur l’Environnement et le Developpment). Zadaniem projektu było „znalezienie na odpowiednim terenie właściwych ludzi i interesujących produktów, usług i tematów”². Przedstawiono już pierwsze propozycje: produkty rzemiosła ludowego, miód, kuchnię regionalną, ogórki kiszane oraz ofertę agroturystyczną.
 - Rezultatem współpracy są także spotkania naukowców i badaczy oraz wspólne wydawnictwa np.: *Kultura i rozwój, Produkt i usługa wysokiej jakości jako czynnik rozwoju lokalnego, Rozwój regionalny w oparciu o obszary chronione Francji i Polski*.
10. Udział w imprezach i przedsięwzięciach krajowych i zagranicznych, których celem jest edukacja oraz promocja programu *Zielone Płuca Polski* (targi, konferencje naukowe, seminaria, sesje szkoleniowe, warsztaty).
11. Utworzenie strony internetowej *Zielonych Płuc Polski* informującej o wszelkich przedsięwzięciach promocyjnych i edukacyjnych.

¹ K. Wolfram, S. Fiuk-Cisowski, *Zielone Płuca Polski*, Narodowa Fundacja Ochrony Środowiska, Białystok 2000, s. 4.

² J. Sokólska, *Produkt markowy jako czynnik rozwoju lokalnego – doświadczenia z realizacji projektu*, W: *Kultura i rozwój: produkt i usługa wysokiej jakości jako czynnik rozwoju lokalnego*, Narodowa Fundacja Ochrony Środowiska, Białystok 2001, s. 19.

12. Planowanie utworzenia *Fundacji Zielone Płuca Polski*, która w przyszłości przejmie funkcje dotychczasowego Biura Porozumienia, aby jeszcze skuteczniej pozyskiwać środki i fundusze na rozwój programu *Zielone Płuca Polski*.³

Jak wynika z powyższych informacji, Biuro Porozumienia Zielone Płuca Polski, działające w ramach Narodowej Fundacji Ochrony Środowiska, zajmuje się realizacją wielu zadań. Jego rola polega na promocji obszaru funkcjonalnego, jakim są Zielone Płuca Polski. Biuro szerzy ideę Zielonych Płuc Polski wśród lokalnych społeczności stosując różnorodne formy przekazywania informacji, jak wydawnictwa czy też udział w targach. Ważnym zadaniem jest także przygotowywanie opracowań planistycznych oraz udział w pracach podnoszących rangę niektórych obszarów ZPP, m.in. poprzez dostosowanie form ochrony prawnej do rzeczywistej wartości przyrodniczej tych terenów.

2. Działalność Biura Porozumienia Zielone Płuca Polski dotycząca powołania Kurpiowskiego Parku Krajobrazowego

Geneza utworzenia *Kurpiowskiego Parku Krajobrazowego* (KPK) związana jest z osobą etnografa Adama Chętnika (1885 – 1967). Myśl ta nie była obca także wielu innym działaczom społecznym i samorządowym oraz miłośnikom kultury tego regionu.

Powstanie Porozumienia Zielone Płuca Polski oraz powołanie Biura przybliżyło możliwość utworzenia *Kurpiowskiego Parku Krajobrazowego*. Idea Zielonych Płuc Polski zakłada ochronę najcenniejszych walorów przyrodniczych i kulturowych obszaru północno – wschodniej Polski oraz podnoszenie ich rangi wielu. Takim obszarem jest bez wątpienia teren Puszczy Kurpiowskiej. Idea ta ma także związek z koncepcją *Krajowej Sieci Ekologicznej ECONET-PL* (Europejska Sieć Ekologiczna EECONET – European Ecological Network) oraz *Europejskiej Sieci Ekologicznej „Natura 2000”*.

W 2000 roku rozpoczęto realizację projektu *Tereny – Ludzie – Produkty*, który powstał z inicjatywy Narodowej Fundacji Ochrony Środowiska – Biura Porozumienia Zielone Płuca Polski, Fundacji Solidarność Francja – Polska, CIRED

³ K. Wolfram, *Zielone Płuca Polski... op. cit.*, s. 15.

oraz Stowarzyszenia Gmin Kurpiowskich. Projekt ten zaczęto wdrażać między innymi na Kurpiowszczyźnie.

Podczas wdrażania projektu w 2001 roku w Myszyńcu pojawiła się idea, aby rozpocząć starania o utworzenie *Kurpiowskiego Parku Krajobrazowego*. Program i założenia miałyby skupiać wszystkie dotychczasowe propozycje zgłaszane ustnie lub w postaci projektów.

Powołanie *Kurpiowskiego Parku Krajobrazowego* jest oddolną inicjatywą samorządów lokalnych, stowarzyszeń regionalnych oraz lokalnej społeczności i powinno wpłynąć na promocję działalności społecznej, gospodarczej, kulturowej i cywilizacyjnej Kurpiowszczyzny.

Dnia 26 marca 2002 roku w siedzibie Urzędu Gminy w Myszyńcu, z udziałem osób i instytucji zainteresowanych ideą utworzenia Kurpiowskiego Parku Krajobrazowego, podjęto decyzję o rozpoczęciu prac przygotowawczych do utworzenia KPK. W wyniku przyjęcia wniosku, dnia 15 maja 2002 w Ostrołęce, Narodowa Fundacja Ochrony Środowiska - Biuro Porozumienia Zielone Płuca Polski została koordynatorem tych działań.

Najważniejszym wobec tego zadaniem stało się przygotowanie *Koncepcji programowej Kurpiowskiego Parku Krajobrazowego*. W grudniu 2002 roku, na zlecenie Narodowej Fundacji Ochrony Środowiska - Biura Porozumienia Zielone Płuca Polski, zespół autorski w składzie: mgr Ewa Kawalek, mgr Anna Ronikier-Dolańska, mgr Michał Rewucki oraz mgr inż. Krzysztof Wolfram opracował *Założenia tworzenia Kurpiowskiego Parku Krajobrazowego*.

Powołanie przyszłego KPK jest niemożliwe bez zgody lokalnych społeczności. Przeprowadzono zatem liczne konsultacje społeczne w celu ukazania wszystkich „za” i „przeciw”. Poszukano również osób uprawiających różne zanikające rzemiosła, które mogą być kojarzone z Kurpiowszczyzną.

Założenia tworzenia Kurpiowskiego Parku Krajobrazowego zostały poddane społecznej konsultacji, głównie przez struktury samorządowe wszystkich szczebli oraz organizacje i stowarzyszenia społeczno – kulturalne działające na tym obszarze. Celem tych konsultacji było uzyskanie szerokiego poparcia.

W lutym 2003 roku *Założenia* przekazano Wojewódzkiemu Konserwatorowi Przyrody w Mazowieckim Urzędzie Wojewódzkim w Warszawie.

Projekt powołania *Kurpiowskiego Parku Krajobrazowego* został ostatecznie zaakceptowany przez mieszkańców, samorządy oraz Komisje Ochrony Przyrody w Warszawie i Białymstoku.

Decyzja o utworzeniu *Kurpiowskiego Parku Krajobrazowego* została ogłoszona 29 sierpnia 2004 roku podczas XXVII Miodobrania Kurpiowskiego w Zawodziu k. Myszyńca.

Znaczącą rolę w realizacji idei utworzenia Parku odegrała Narodowa Fundacja Ochrony Środowiska - Biuro Porozumienia Zielone Płuca Polski. Zostało ono koordynatorem prac nad jego tworzeniem. Prace rozpoczęto od przygotowania opracowania, które określało granice przyszłego *Kurpiowskiego Parku Krajobrazowego*, jego walory przyrodnicze i kulturowe oraz cele i funkcje. Opracowanie dokumentu zostało sfinansowane z funduszu Fundacji. Narodowa Fundacja Ochrony Środowiska - Biuro Porozumienia Zielone Płuca Polski spełniła także funkcję informacyjną i edukacyjną polegającą na rozpowszechnianiu idei KPK wśród lokalnych społeczności, przekonując je do poparcia i uświadamiając o korzyściach.

*Alina Borowska**

Rozwój kreatywności jednostki

Streszczenie: Konieczność dostosowania się do gwałtownych i ciągłych zmian kulturowych, ekonomicznych, technologicznych i organizacyjnych zmusza wszystkie organizacje do walki o przetrwanie oraz do rozwoju. Wymaga to zmian, adaptacji oraz systematycznego ulepszania i wprowadzania na rynek oraz do organizacji nowych produktów, działań i procedur. Sposoby rozwiązywania problemów dotychczasowymi metodami nie sprawdzają się w nowych czasach, stąd we wszystkich organizacjach istnieje konieczność twórczego myślenia oraz wykazywania twórczych postaw w najróżniejszych aspektach działania, są bowiem dowody potwierdzające bezpośredni związek między twórczością a skutecznością i wydajnością organizacji.

Słowa kluczowe: kreatywność, twórczość

Twórczość, wbrew tradycyjnemu rozumieniu, nie jest wyłącznie przywilejem artystów i uczonych, lecz ma miejsce w każdej sferze aktywności człowieka. W epoce wiedzy jest ona wręcz niezbędna w działalności organizacyjnej, poznawczej, produkcyjnej, wychowawczej, usługowej, edukacyjnej czy sportowej. Twórcze myślenie służy twórczemu rozwiązywaniu problemów i najsukuteczniej działa w sytuacjach, gdy zostały wyczerpane tradycyjne metody. Produkt lub wytwór człowieka, zasługujący na miano twórczego, może być zatem nie tylko dziełem sztuki, odkryciem naukowym czy maszyną, lecz również projektem organizacyjnym, metodą treningową lub szkoleniową, programem edukacyjnym.

Twórczość (kreatywność), to zjawisko pobudzania nowych myśli, przeformułowania dotychczasowej wiedzy i analizowania założeń w celu opracowywania nowych teorii i paradygmatów. Jest to proces, który obejmuje ujawnianie, selekcjonowanie, wymianę i łączenie faktów, idei oraz umiejętności i polega na tworzeniu nowych oryginalnych rozwiązań za pomocą kojarzenia i wykorzystywania wiedzy z różnych odrębnych dziedzin.

* Katedra Ekonomii i Nauk Społecznych

Wśród psychologów zajmujących się problematyką twórczości dominuje opinia, że do czynów twórczych (w najszerszym ich rozumieniu) zdolny jest każdy, normalny człowiek. „Twórczość i jej wytwory stanowią kontinuum, na którego jednym końcu stoją dzieła genialne, o doniosłym wpływie na rozwój cywilizacji, na drugim zaś – samodzielne rozwiązywanie problemów o niewielkim znaczeniu. Między tymi biegunami istnieje bogata gama szczebli pośrednich”¹. Zdaniem Józefa Kozińskiego², kompetencje twórcze i innowacyjne są wrodzone i stanowią osiową własność umysłu ludzkiego. Wyróżnia on dwa rodzaje twórczości: twórczość psychologiczną (typu P) i twórczość historyczną (typu H). Twórczość psychologiczna ma miejsce wtedy, gdy jednostka tworzy pomysły, idee i hipotezy, które są nowe dla niej, z punktu widzenia jej indywidualnego życia. Mogą to być ulepszenia techniczne w miejscu pracy lub w domu, opracowanie nowej metody kształcenia lub treningu, projekt nowej organizacji pracy. Tego typu pomysły są już znane ludzkości od dawna, ale dla danej jednostki są one oryginalne i nowe.

Twórczość historyczna dotyczy odkryć i wynalazków naukowych, technicznych czy organizacyjnych, które dotychczas nie były znane ludzkości. Koziński uważa, że zdolność do myślenia twórczego typu psychologicznego mają prawie wszyscy ludzie, przypuszcza również, że między samymi procesami myślenia typu P i H nie ma zbyt dużej różnicy, jednak rezultaty tych procesów mają inną wartość dla kultury.

Zdolność twórczego myślenia stanowi kapitał organizacji, dlatego powinny one stwarzać właściwe warunki do jej rozwoju i wykorzystania. Jednakże w wykorzystaniu twórczego myślenia człowiek napotyka wiele barier: zewnętrznych – społeczne i środowiskowe (szkoła i praca) i wewnętrznych – psychologiczne.

Barieri społeczne mogą stanowić: brak wolności i demokracji, brak dostępu do kultury, brak tolerancji dla wszelkiej „inności” (kulturowej, religijnej, etnicznej) i dla poglądów oraz brak wymiany kulturowej oraz wszelkie dyskryminacje.

Barieri środowiskowe szkolne to - bardzo często wadliwa postawa nauczycieli i wychowawców, pozbawianie podmiotowości ucznia (autokratyzm i indokryncja), zniechęcanie do eksplorowania.

Barieri środowiskowe w miejscu pracy stanowią: autorytaryzm w kierowaniu, przesady i uprzedzenia (irracjonalność postaw), syndrom myślenia grupowego (autocentryzm grupowy, uniformizacja), nietolerancja i brak poczucia bezpieczeństwa, uniformizm zasad i norm grupowych, biurokratyzacja życia i formalizm, pozbawianie ludzi podmiotowości, poczucia wewnętrznej kontroli i kierowania

¹ Z. Pietrański, *Myślenie twórcze*, PZWS, Warszawa 1969, s. 9.

² J. Koziński, *Koncepcje psychologiczne człowieka*, „Żak”, Warszawa 1998, s. 187-195.

własnym losem (wyuczona bezradność), brak współpracy grupowej, nadmierne operowanie normami i algorytmami, preferowanie modelu stabilizacji i średniactwa oraz odrzucenie przez grupę społeczną

Barierą organizacyjną jest stres w czasie pracy, który prowadzi do utraty poczucia bezpieczeństwa, do strachu czy zagrożenia oraz brak właściwej komunikacji interpersonalnej. W takich warunkach możliwości twórcze ludzi są tłumione lub zanikają całkowicie.³

Atmosfera w organizacjach sprzyjająca kreatywności powinna być ciepła i wspierająca, ale zarazem stawiająca wyzwanie. Niezbędna jest również wielostronna i efektywna komunikacja między ludźmi w organizacji. Badania wykazały, że przyjazne i elastyczne, choć jednocześnie wymagające pod względem intelektualnym środowiska, sprzyjają wysokiemu poziomowi kreatywności.⁴

Barierami rodzinnymi stanowią autorytarna dyscyplina lub nadmierna opiekuńczość, dezaprobata wobec twórczej fantazji dziecka i blokowanie jego rozwoju poznawczego, destrukcyjny krytycyzm, przesady, uprzedzenia i tabu rodziców oraz negatywne warunki materialne.

Barierami osobistymi mogą być następujące:

- percepcyjne (uniemożliwiające uzyskanie rzeczywistego obrazu świata zewnętrznego z powodu zbyt wąskiego kąta widzenia i ograniczoności zainteresowań);
- kulturowe (ograniczające poglądy, które umożliwiają obiektywną ocenę rzeczywistości), tabu;
- emocjonalne (strach, niepokój, brak pewności i wiary w siebie);
- ograniczenia intelektualne i nieumiejętność wyrażania myśli;
- inercja mentalna, schematyzm w myśleniu, jednostronność.⁵

Ponadto kreatywność może blokować niska samoocena⁶ oraz nabyte paradygmaty, czyli zespoły punktów odniesienia. Każdy człowiek dojrzewając i zdobywając wiedzę, tworzy sobie pewne ramy złożone z punktów odniesienia, w których może funkcjonować zgodnie ze swoimi potrzebami i warunkami życia. Będąc dorosłym, człowiek patrzy na świat poprzez nabyte przekonania – paradygmaty, czyli zespoły punktów odniesienia. Przekonania te związane są najczęściej z pewnymi „prawdami” o życiu, o tym co wypada, a co nie wypada, co jest ważne, a co nie – „prawdami” ważnymi dla danego środowiska i funkcjonującymi wy-

³ M. A. West, *Rozwijanie kreatywności w organizacji*, Wydaw. Naukowe PWN, Warszawa 2001, s. 52.

⁴ Ibidem, s. 29.

⁵ T. Proctor, *Zarządzanie twórcze*, Gebethner i S-ka, Warszawa 1998, s. 32-34.

⁶ M. A. West, *Rozwijanie kreatywności...*, op. cit., s. 21.

łącznie w granicach tego środowiska. Przekonania takie często ograniczają rozwój człowieka, a w szczególności ograniczają jego kreatywność i percepcję. Czasami paradygmaty te są tak silne, że nie pozwalają dostrzec tego, co jest oczywiste dla kogoś z innym doświadczeniem życiowym, wywodzącym się z innej kultury czy innego środowiska.

Do barier w kreatywności jednostkowej należą również takie cechy jak: brak refleksyjności i wytrwałości w działaniu, brak otwartości poznawczej, czyli dogmatyzm, podporządkowanie się (wdrukowywanie się), czyli konformizm oraz niski poziom samokontroli i wiedzy.⁷

Człowiek jest zarazem źródłem i przyczyną swojej twórczości, a zatem może i powinien stymulować rozwój swoich twórczych umiejętności. Wszelkie formy stymulowania tego rozwoju Makary K. Stasiak⁸ nazywa treningiem możliwości twórczych. Znajomość aktu twórczego i świadome jego stymulowanie otwiera przed człowiekiem nowe możliwości rozwoju. Dawniej twórczy rozwój człowieka odbywał się przypadkowo, teraz jest szansa, by odbywał się celowo i świadomie oraz żeby był czynnie wspierany i stymulowany w środowisku szkolnym i zawodowym, dzięki czemu może ulec znacznemu przyśpieszeniu.

Na podstawie licznych badań E. Paul Torrance zestawił listę czynników stymulujących pojawianie się zachowań twórczych:

1. Nietraktowanie siebie nazbyt poważnie oraz chęć do podejmowania ryzyka.
2. Samoświadomość, kontakt z doświadczanymi odczuciami.
3. Postrzeganie siebie jako różnego od innych, postrzeganie swojej specyfiki.
4. Otwartość zarówno na idee innych, jak i docenianie własnych poglądów i własnego widzenia świata.
5. Dobre relacje międzyludzkie, równowaga pomiędzy pogonią za kontaktami społecznymi a namysłem nad nimi.⁹

Podsumowując, można stwierdzić, że człowiek jest kreatywny wtedy, gdy jest skłonny do badania złożonych zjawisk i problemów, gdy jest zaangażowany w pracę i dąży do sukcesu, jest wytrwały i niezależny od opinii innych ludzi, zna siebie, ma poczucie własnej wartości i duże zaufanie do siebie oraz świadomość swego potencjału, wierzy we własne siły i umie podejmować ryzykowne decyzje, ma również liczne zainteresowania, zwłaszcza artystyczne, umie myśleć szerokimi kategoriami, charakteryzuje go umiejętność i odwaga w przełamywaniu istniejących paradygmatów.

⁷ S. Popek, *Człowiek jako jednostka twórcza*, UMCS, Lublin 2001, s. 176-177.

⁸ M. K. Stasiak, *Twórczy i harmonijny rozwój człowieka*, WSHE, Łódź 2000, s. 111.

⁹ Ibidem, s. 68.

W rozwijaniu możliwości twórczych jednostki pomaga znajomość i stosowanie technik heurystycznych, takich jak: burza mózgów, synektyka, bionika itp. oraz psychologicznych, czyli samorozwój (autokreacja). Dzięki pracy nad sobą jednostka może rozwijać swoje możliwości twórcze. Kształtowanie pożądanых cech psychicznych, aktywnej postawy wobec siebie i problemów wynalazczych, Witold Dobrołowicz nazywa abarietyką.¹⁰

Literatura

1. Dobrołowicz W., *Psychologia twórczości technicznej*, Wydaw. Naukowo-Techniczne, Warszawa 1993.
2. Kozielecki J., *Koncepcje psychologiczne człowieka*, „Żak”, Warszawa 1998.
3. Pietrasiniński Z., *Myślenie twórcze*, Państwowe Zakłady Wydawnictw Szkolnych, Warszawa 1969.
4. Popek S., *Człowiek jako jednostka twórcza*, Wydaw. Uniwersytetu M. Curie-Skłodowskiej, Lublin 2001.
5. Proctor T., *Zarządzanie twórcze*, Gebethner i S-ka, Warszawa 1998.
6. Stasiak M. K., *Twórczy i harmonijny rozwój człowieka*, Wydaw. Wyższej Szkoły Humanistyczno - Ekonomicznej, Łódź 2000.
7. West M.A., *Rozwijanie kreatywności w organizacji*, Wydaw. Naukowe PWN, Warszawa 2001.

Development of personal creativity

Summary: There are great and constant changes in all areas of our live: cultural, economic, technological and organizational. Because of this, all organizations are obliged to rapid adaptation, constant development and organizational changes. The only way to survive is introducing innovations in every domain of organization, so there is a great need for creativity. There are proves that it is a direct connection between creativity and efficiency an productivity in every organization.

Key words: creativity

¹⁰ W. Dobrołowicz, *Psychologia twórczości technicznej*, WNT, Warszawa 1993, s. 169.

Alina Borowska*

Umiejętność uczenia się w społeczeństwie wiedzy

Streszczenie: W społeczeństwie wiedzy i w organizacjach uczących się wiedza jest głównym zasobem, dlatego umiejętność uczenia się staje się coraz ważniejsza. Najnowsze badania dostarczają dowodów na to, że każdy człowiek może zwiększyć swoje możliwości intelektualne i ulepszyć efektywność uczenia się.

Słowa kluczowe: efektywność uczenia się, społeczeństwo wiedzy, proces uczenia się

Motto:

*„Analfabeta przyszłości nie będzie człowiekiem,
który nie potrafi pisać i czytać. Będzie to osoba,
która nie wie, jak nauczyć się uczyć”.*

Alvin Toffler¹

Koniec XX wieku przyniósł odejście od liniowej i mechanistycznej koncepcji świata, lansując koncepcję ekologiczną jako holistyczny, dynamiczny system, w którym wszystkie elementy są powiązane i wywierają na siebie wpływ.

W ostatnich latach powstały nowe teorie na temat procesu, warunków i technik przyspieszonego uczenia się. Stąd, jak pisze Stephanie P. Marshall, „Nowe, zindywidualizowane zasady uczenia się, tworzone dla potrzeb XXI wieku, muszą stwarzać możliwości nieustannego powiększania indywidualnych zasobów wiedzy. Drogą do osiągnięcia tego celu będzie stymulowanie naturalnego procesu uczenia się, którego centralnym założeniem będą związki, spójność informacji, wzajemnie

* Katedra Ekonomii i Nauk Społecznych

¹ T. Buzan, B. Buzan, *Mapy twoich myśli*, „Ravi”, Łódź 1999, s. 222.

określone znaczenia i cele, dynamiczne relacje i rozwojowy charakter ludzkiego doświadczenia”².

Nowe odkrycia dotyczące pracy mózgu³ pozwoliły zastosować nowe techniki uczenia się, które od lat stosowane są coraz powszechniej na świecie. Dzięki temu, jak piszą Tony Buzan i Barry Buzan,⁴ „Jesteśmy świadkami ilościowego skoku w ewolucji ludzkości – pojawiania się świadomości własnej inteligencji i towarzyszącej jej wiedzy, że inteligencja ta może być z zadziwiającym pożytkiem kształtowana”⁵.

Roger Sperry i jego współpracownicy, dokonując słynnych eksperymentów rozszczepienia mózgu, zdołali chirurgicznie rozdzielić i zbadać zdolność myślenia obu połówek ludzkiego mózgu. Odkryli przy tym, że każda połowa mózgu kieruje się własnym sposobem myślenia i posiada własną pamięć.⁶

Lewa półkula mózgu odpowiada za myślenie logiczne (liniowe, analityczne), dokonywanie osądów, mówienie, rozumowanie oraz umiejętności matematyczne i językowe.

Prawa półkula mózgu odpowiada za sferę uczuć, wyobrażeń, intuicji; za przetwarzanie nowych informacji i myślenie syntetycznie, systemowe (widzi całość); za zdolności przestrzenne - reaguje na dźwięk, kolor, kształt, rytm, odpowiada za wszelką twórczość. Zdolność włączania wizualizacyjnych umiejętności prawej półkuli i odczuć systemu limbicznego „na zawołanie”, jest najlepszym narzędziem w procesie uczenia się; jest ono jednak na razie mało używane i niedoceniane.⁷

Najnowsze badania wykazały, że dla osiągnięcia sukcesu w dowolnej dziedzinie niezbędne jest posługiwanie się obiema współpracującymi ze sobą półkulami mózgu.⁸ Mózg ma unikalną zdolność przekazywania informacji do miliardów własnych komórek oraz do komórek całego ciała. Każda informacja przepływa w formie elektrycznej i chemicznej, przy czym stale zmienia się z jednej formy w drugą.

Mózg, podobnie jak każdy skomplikowany mechanizm, potrzebuje energii, by móc działać. Otrzymuje ją z pożywienia i tlenu. A zatem dieta, oddech i ćwiczenia

² S. P. Marshall, *Tworzenie uczących się społeczności na miarę XXI wieku*, W: *Organizacja przyszłości*, Busines Press, Warszawa 1998, s. 207.

³ T. Buzan, B. Buzan, *Mapy...*, op. cit. s. 29-39.

⁴ Barry Buzan, profesor na uniwersytecie w Warwick (GB), specjalista od stosunków międzynarodowych, zajmuje się również badaniami nad zastosowaniem i upowszechnieniem *mindmappingu*.

⁵ T. Buzan, *Podręcznik szybkiego czytania*, „Ravi”, Łódź 1999, s. 25.

⁶ T. Proctor, *Zarządzanie twórcze*, Gebethner i Ska, Warszawa 1998, s. 49; podobne badania wykonuje również Marian Diamond zob. G. Dryden, J. Vos, *Rewolucja w uczeniu*, Wydaw. Moderski i S-ka, Poznań 2000, s. 125.

⁷ K. Gozdek-Michaëlis, *Supermożliwości twojego umysłu*, „Comes”, Warszawa 1993, s. 59.

⁸ T. Buzan, *Podręcznik szybkiego czytania...*, op. cit., s. 26.

fizyczne wpływają na system przesyłania informacji w mózgu i tym samym mają decydujący wpływ na efekty nauki.⁹

Ponieważ mózg najefektywniej działa wówczas, gdy jego lewa i prawa półkula harmonijnie współpracują, wiele ćwiczeń kinestetycznych pomaga zwiększyć koncentrację i koordynację, zmniejszyć stres i sprawić, że nauka staje się łatwiejsza i bardziej naturalna.¹⁰ Badacze wykazali, że odpowiednie ćwiczenia mózgu przyspieszają i zwiększają zdolność do rozwiązywania problemów, analizowania, ustalania priorytetów, tworzenia i komunikacji. Obecne eksperymenty wskazują, że jeżeli mózg jest wykorzystywany i szkolony, następuje wzrost gęstości połączeń, w efekcie czego inteligencja jednostki poprawia się.¹¹

Neurobiolodzy opracowali naukowe podstawy teorii plastyczności mózgu, co zachęciło specjalistów do opracowywania programów aktywizacji mózgu (*brain jogging, cerebral fitting*) z zastosowaniem technik stymulacji funkcji poznawczych zarówno dla dzieci, dorosłych, jak i dla ludzi starszych.¹²

Warunkiem efektywnego uczenia się jest samowiedza jednostki w następującym zakresie: znajomość własnego stylu uczenia się, rodzajów swojej inteligencji, temperamentu i swoich mocnych stron.¹³

Styl uczenia się każdego człowieka zależy od kombinacji następujących czynników:

1. Preferowany sposób przyswajania informacji – wzrokowy, słuchowy czy kinestetyczny.¹⁴
2. Sposób porządkowania i przetwarzania przez jednostkę informacji – czy dominuje prawa czy lewa półkula, a zatem, czy dominuje myślenie analityczne, czy całościowe (globalne, systemowe).
3. Rodzaj warunków niezbędnych w skutecznym przyswajaniu i zapamiętywaniu informacji – emocjonalnych, społecznych, fizycznych i środowiskowych.
4. Sposób magazynowania i przypominania przez jednostkę informacji.¹⁵

⁹ G. Dryden, J. Vos, *Rewolucja w uczeniu...*, op. cit., s. 135-141; u osoby dorosłej mózg stanowi zaledwie 2% całkowitej wagi, lecz zużywa ok. 20% energii wytwarzanej przez organizm.

¹⁰ G. Dryden, J. Vos, *Rewolucja w uczeniu...*, op. cit., s. 375; K. Gozdek-Michaëlis, *Super możliwości...*, op. cit., s. 78-84.

¹¹ T. Buzan, *Podręcznik szybkiego czytania...*, op. cit., s. 29-30.

¹² J. de Retrou, *Pamięć doskonała*, „W.A.B”, Warszawa 2001, s. 48-51.

¹³ „Ludzie w dowolnym wieku mogą nauczyć się dosłownie wszystkiego, jeżeli pozwoli im się zastosować własny styl nauki i wykorzystać swoje mocne strony” zob. G. Dryden, J. Vos, *Rewolucja w uczeniu...*, op. cit., s. 98.

¹⁴ Według naukowców jednostka uczy się wszystkimi zmysłami; ludzi można podzielić na co najmniej trzy grupy, jeśli chodzi o preferowany przez nich styl uczenia się: wzrokowcy - 29%, słuchowcy - 34% i uczniowie kinestetyczno-dotykowi - 37% zob. G. Dryden, J. Vos, *Rewolucja w uczeniu...*, op. cit. s. 128-131.

Człowiek uczy się w 10% z tego, co czyta; w 20% – z tego, co słyszy; w 30% – z tego, co widzi; w 50% – z tego, co widzi i słyszy; w 70% – z tego, co mówi i aż w 90% z tego, co mówi i robi.¹⁶ Stąd, założeniem przyśpieszonego uczenia się jest teza, że im więcej systemów zmysłowych jednostka używa do kodowania informacji, tym jest większa szansa na ich asymilację i odtworzenie.¹⁷

Hovard Gardner z Uniwersytetu Harvarda uważa, że istnieje co najmniej osiem rodzajów inteligencji (językowa, matematyczno-logiczna, wizualno-przestrzenna, muzyczna, przyrodnicza, interpersonalna, intrapersonalna, kinestetyczna) i każdy człowiek jest posiadaczem przynajmniej kilku jej rodzajów.¹⁸

Znajomość własnego temperamentu jest bardzo istotna w procesie uczenia się, ponieważ umożliwia przyjęcie właściwego dla siebie stylu pracy. Temperament bowiem determinuje dynamikę wciągania do pracy i stopień męczliwości, zakres pracy umysłowej oraz stopień napięcia nerwowego.¹⁹

Znajomość swoich mocnych stron pozwala skupić się na tym, co jednostka robi najlepiej, dodaje pewności i wiary w swoje możliwości.

Czynnikami przyśpieszającymi naukę są wszystkie działania zapewniające właściwy stan ducha i umysłu, czyli harmonię między lewą i prawą półkulą mózgu. Należą do nich:

- ćwiczenia fizyczne, których celem jest rozluźnienie, odprężenie fizyczne i psychiczne, dotlenienie oraz ćwiczenia kinestezjologiczne, stymulujące współpracę obu półkul mózgu;
- muzyka, która jest jednym z elementów, pozwalającym wejść w stan podwyższonej świadomości, relaksacji i koncentracji²⁰;
- oddychanie rytmiczne oraz stan alfa.²¹

Osiągnięcie stanu odprężenia i relaksacji jest jednym z podstawowych warunków niezbędnych do szybkiego uczenia się, ponieważ, jak wynika z badań, w momencie rozluźnienia mięśni i przy zwolnionym tempie pracy serca następuje lepsze zapamiętywanie i odtwarzanie nauczonego materiału, a umysł pracuje z dużą efektywnością.

¹⁵ G. Dryden, J. Vos, *Rewolucja w uczeniu...*, op. cit., s. 349.

¹⁶ Ibidem, s. 100.

¹⁷ K. Gozdek-Michaëlis, *Supermożliwości...*, op. cit., s. 60.

¹⁸ G. Dryden, J. Vos, *Rewolucja w uczeniu...*, op. cit., s. 120-123.

¹⁹ J. Strelau, *Rola temperamentu w rozwoju psychicznym*, Wydaw. Szkolne i Pedagogiczne, Warszawa 1990, s. 173-174.

²⁰ Rolę muzyki w nauczaniu (języków) pierwszy odkrył i wykorzystał Georgi Łozanow, bułgarski naukowiec, twórca metody nauczania zwanej *sugestopedią*.

²¹ G. Dryden, J. Vos, *Rewolucja w uczeniu...*, op. cit., s. 313.

Wielu badaczy podkreśla rolę inteligencji emocjonalnej,²² sposób myślenia i samooceny w procesie uczenia się. Sposób myślenia jednostki, pozytywny lub negatywny, może w znacznym stopniu wpływać na to, jak mózg przetwarza, magazynuje i przywołuje informacje, a więc na zdolność uczenia się²³.

Gordon Dryden i Jeanette Vos stwierdzają: „We wszystkich sprawdzonych systemach kształcenia, z którymi udało nam się zapoznać, szacunek dla siebie był stawiany wyżej niż treść programu”²⁴.

Umiejętność uczenia się to stymulowanie pamięci, techniki czytania i stosowanie map umysłowych. „Pamięć jest procesem odpowiedzialnym za rejestrowanie, przechowywanie i odtwarzanie doświadczenia”²⁵. Może być ona traktowana bądź jako pewien proces, bądź też jako zdolność.

Pamięć jako „zdolność”, uważana jest w psychologii za element psychicznego wyposażenia jednostki, wykazujący duże różnice indywidualne; za element inteligencji, która składa się z wielu zdolności specyficznych, np. pamięci wzrokowej, słuchowej itp.

Pamięć w rozumieniu „procesu” definiowana jest jako sposób kodowania doświadczenia, stanowiący uniwersalną umiejętność człowieka. W obu podejściach do pamięci podkreśla się, że pamięć można doskonalić.²⁶

Pamięć składa się z wielu faz, z których najważniejszymi są: faza zapamiętywania, przechowywania i odtwarzania informacji. W magazynowaniu i odtwarzaniu informacji wykorzystuje się niezwykłą zdolność mózgu do rozpoznawania wzorców i skojarzeń. W mózgu każdego człowieka znajduje się kora skojarzeniowa, która potrafi łączyć podobne elementy z różnych banków pamięci.²⁷

W analizie strategii pamięciowych należy uwzględnić:

- 1) organizację materiału, który ma być zapamiętany;
- 2) organizację informacji, zarejestrowanych w pamięci trwałej;
- 3) relację między organizacją zapamiętywanych informacji a organizacją informacji w pamięci trwałej.

Strategie pamięciowe są szczególnym przypadkiem działania metapamięci, czyli wiedzy na temat własnej pamięci. Metapamięć jest użytkowana w różnych mnemotechnikach w celu poprawienia własnej pamięci.

²² D. Goleman, *Inteligencja emocjonalna*, Media Rodzina, Poznań 1997.

²³ Ibidem, s. 141.

²⁴ Ibidem., s. 107.

²⁵ T. Maruszewski, *Pamięć jako podstawowy mechanizm przechowywania doświadczenia*, W: *Psychologia*, T.3, J. Strelau (red.), Gdańskie Wydaw. Psychologiczne, Gdańsk 2000, s. 137.

²⁶ Ibidem, s. 138.

²⁷ G. Dryden, J. Vos, *Rewolucja w uczeniu...*, op. cit., s. 133.

Do najbardziej znanych strategii mnemotechnicznych²⁸, należą: Grupowanie, Akronimy, Akrostychy, Wyobrażenia interakcyjne (łączenie niepowiązanych ze sobą elementów za pomocą obrazów), Metoda „słów-wieszków”, Metoda miejsc²⁹ oraz Łańcuchowa Metoda Skojarzeń i Zakładkowa Metoda Pamięci³⁰.

Czytanie, według Tony Buzana, jest 7-częściowym procesem, na który składa się: rozpoznawanie, asymilacja, integracja wewnętrzna, integracja zewnętrzna, przechowywanie, gotowość i trwałość pamięci, komunikowanie się.³¹

Paul R. Sheele³² rozróżnia czytanie elementarne, ze średnią szybkością czytania 220 słów na minutę i rekordową 400 słów na minutę oraz czytanie wyższego stopnia – holistyczne, do którego zalicza:

- czytanie przyśpieszone z szybkością czytania 600-25 000 słów na minutę,
- czytanie fotograficzne z szybkością czytania do 693 000 słów na minutę.

Czytanie elementarne i szybkie jest funkcją lewej półkuli mózgu i charakteryzuje się właściwościami analitycznymi i ograniczoną zdolnością absorpcji.

Szybkie czytanie polega na ograniczeniu (likwidacji) barier (skoki oczu, wąskie pole widzenia, regresja i wokalizacja), określeniu celu czytania, wiązaniu nowych treści ze starymi wiadomościami, postawieniu sobie pytań, na które szuka się odpowiedzi, właściwym stanie ciała i umysłu, czytaniu z „linijką”, zakreślaniu istotnych fragmentów, tworzeniu równoległej mapy umysłowej i słów – „kluczy”, włączaniu wszystkich systemów sensorycznych,

Czytanie fotograficzne jest procesem umysłowego absorbowania tekstu z szybkością przekraczającą jedną stronę na sekundę, co pozwala przeczytać książkę w ciągu kilku minut. Następuje ono za pomocą prawej półkuli mózgu, w której zachodzą procesy twórcze i intuicyjne; stanowi ona 95% potencjału człowieka, którego (bez aktywacji - poprzez ćwiczenia) przeciętny człowiek nie wykorzystuje.³³

Twórca map umysłu, (*mindmaps*) Tony Buzan³⁴ uważa, że, aby mózg mógł efektywnie skorzystać z napływających informacji, muszą one być przedstawione w sposób jak najbardziej zbliżony do naturalnego systemu działania mózgu. Ponieważ mózg pracuje głównie z koncepcjami – kluczami w sposób integrujący

²⁸ Mnemotechniki stosowane były przez starożytnych Greków; słowo „mnemotechnika” pochodzi od imienia greckiej bogini Mnemozyny zob. H. Lorayne, *Sekrety superpamięci*, „Ravi”, Łódź 1996, s. 22.

²⁹ T. Maruszewski, *Pamięć jako podstawowy mechanizm...*, op. cit., s. 158-161.

³⁰ H. Lorayne, *Sekrety superpamięci*, „Ravi”, Łódź, 1996.

³¹ T. Buzan, *Podręcznik szybkiego czytania...*, op. cit., s. 45-46.

³² Amerykański pionier w dziedzinie czytania holistycznego i twórca teorii czytania fotograficznego.

³³ K. Gozdek-Michaelis, *Supermożliwości twojego umysłu...*, op. cit., s. 118-121.

³⁴ T. Buzan, B. Buzan, *Mapy twoich myśli...*, op. cit., s. 54 i następane.

i międzypolączyeniowy, robienie notatek w sposób odwzorowujący schemat pracy mózgu – ułatwia i przyspiesza uczenie się.

Mapy umysłowe są wyrazem myślenia wielokierunkowego, a zatem są naturalną funkcją umysłu. Jest to technika, która wykorzystując kolor, symbole, rysunek, grafikę, cyfry i linie, a zatem odnosząc się (integrując) do obu półkul mózgu, pozwala prawidłowo magazynować dane i informacje, usprawniać proces myślenia i zapamiętywania. Ponadto, umożliwia widzenie całości problemu, a nie tylko jego elementów, pokazując jednocześnie wzajemne związki systemowe.

Wiele koncepcji charakterystycznych dla rewolucji w uczeniu się było znanych i rozpowszechnianych już 2500 lat temu przez Konfucjusza, który radził:

- Połącz to, co najlepsze w nowym i starym.
- Ucz się poprzez działanie.
- Wykorzystuj cały świat jako szkołę.
- Łącz pracę umysłu z ćwiczeniami fizycznymi.
- Ucz się, jak uczyć się, nie ograniczaj się do poznawania faktów.
- Zaspokajaj potrzeby uczniów o różnych stylach uczenia się.
- Kształtuj właściwe zachowanie i system wartości.
- Dawaj wszystkim równe szanse.³⁵

Na świecie wzrasta świadomość, że nauka uczenia się, przed rozpoczęciem jakiegokolwiek szkolenia czy nauczania, jest niezwykle ważna i opłacalna. Wiele postępowych organizacji międzynarodowych czyni mnemotechniki obowiązkowym wstępem do wszelkich kursów,³⁶ setki firm zarówno w Europie, jak i w USA, korzysta z nowych metod nauczania, by przekształcić swoje przedsiębiorstwa w uczące się organizacje.³⁷

Literatura

1. Buzan T., *Podręcznik szybkiego czytania*, „Ravi”, Łódź 1999.
2. Buzan T., Buzan B., *Mapy twoich myśli*, „Ravi”, Łódź 1999.
3. Dryden G., Vos J., *Rewolucja w uczeniu*, Wydaw. Moderski i S-ka, Poznań 2000.
4. Goleman D., *Inteligencja emocjonalna*, Media Rodzina, Poznań 1997.
5. Gozdek-Michaëlis K., *Supermożliwości twojego umysłu*, „Comes”, Warszawa 1993.

³⁵ G. Dryden, J. Vos, *Rewolucja w uczeniu...*, op. cit., s. 508.

³⁶ T. Buzan, *Podręcznik szybkiego czytania...*, op. cit., s. 28.

³⁷ G. Dryden, J. Vos, *Rewolucja w uczeniu...*, op. cit., s. 505.

6. Lorayne H., *Sekrety superpamięci*, „Ravi”, Łódź 1996.
7. Marshall S. P., *Tworzenie uczących się społeczności na miarę XXI wieku*, W: F. Hesselbein, M. Goldsmith, R. Beckhart (red.), *Organizacja przyszłości*, Business Press, Warszawa 1998.
8. Maruszewski T., *Pamięć jako podstawowy mechanizm przechowywania doświadczenia*, W: J. Strelau (red.), *Psychologia*, T. 3, Gdańskie Wydaw. Psychologiczne, Gdańsk 2000.
9. Proctor T., *Zarządzanie twórcze*, Gebethner i Ska, Warszawa 1998.
10. Rotrou J. de, *Pamięć doskonała*, „W.A.B.”, Warszawa 2001.
11. Strelau J., *Rola temperamentu w rozwoju psychicznym*, Wydaw. Szkolne i Pedagogiczne, Warszawa 1990.

Learning skills in the knowledge society

Summary: In the knowledge society and in the learning organizations, knowledge becomes the main economic resource. It's why learning skills of every knowledge worker becomes so important. The recent research prove, that every person can increase his/her intellectual capacity and improve learning effectiveness.

Key words: accelerated learning

Edyta Burnejko

OLAF jako narzędzie integracji instrumentów ochrony interesów finansowych Unii Europejskiej

Streszczenie: Stopień osiągnięcia złożonego celu ochrony interesów finansowych Unii Europejskiej został zilustrowany poprzez ukazanie kompetencji i zadań OLAF w aspekcie jego działalności operacyjnej. Dochodzenia wewnętrzne i zewnętrzne Biura są przede wszystkim zintegrowanym narzędziem walki z nielegalnymi przedsięwzięciami wymierzonymi w budżet Wspólnoty.

Słowa kluczowe: OLAF, nadużycia finansowe, integracja, Urząd ds. Zwalczania Nadużyć Finansowych

Wstęp

Celem analizy zadań OLAF [Office Européen de Lutte Antifraude] – Europejskiego Urzędu ds. Zwalczania Nadużyć Finansowych jest ukazanie, że polityka ochrony interesów finansowych Unii Europejskiej stanowi ważny aspekt procesów integracyjnych całej Europy. Państwa członkowskie od początku utworzenia UE kładły bardzo duży nacisk na efektywne zapobieganie i zwalczanie oszustw i innych nielegalnych przedsięwzięć. Wstępnie już Traktat w Amsterdamie mówi o konieczności ochrony budżetu przed przestępstwami finansowymi. Źródła efektywnej globalizacji życia społecznego i gospodarczego państw członkowskich tkwią nie tylko w sferze znoszenia barier w swobodnym przepływie osób, dóbr czy towarów, ale i w integracji poprzez wspólne struktury i instytucje. Przestrzeń pomiędzy złożonym celem ochrony interesów finansowych Wspólnoty a osiągniętym efektem w procesie działań operacyjnych OLAF wypełnia inteligentna technologia i cały system zarządzania sprawami przez kompetentne jednostki Biura.

Integracja państw Europy, postępujące w bardzo szybkim tempie rozszerzenie Unii Europejskiej, wzrost gospodarczy, spadek inflacji i bezrobocia w państwach członkowskich Wspólnoty spowodowały również wzrost przestępczości, dlatego konieczne stało się uformowanie mocnej i stabilnej bariery przeciw oszustwom w UE w postaci jednej, scentralizowanej instytucji – OLAF. Świadomość tego, że ochrona interesów finansowych Wspólnoty to istotny czynnik integracji europejskiej, z pomocą OLAF, staje się coraz powszechniejsza, co praktycznie skutkuje zagwarantowaniem w odniesieniu do podatników, najlepszego wykorzystania ich pieniędzy, a w szczególności do efektywnej walki z oszustwem.

1. Jednostka ds. Koordynacji Zapobiegania Nadużyciom Finansowym

Pierwszym krokiem podjętym w celu scentralizowania działań państw członkowskich w kierunku walki z oszustwem i innymi nielegalnymi przestępstwami było utworzenie w 1988 roku UCLAF [fr. Unité de Coordination de la Lutte Anti-Fraude, ang. Task Force for Coordination of Fraude Prevention] – Jednostki ds. Koordynacji Zapobiegania Nadużyciom Finansowym. Jak sama nazwa wskazuje, urząd ten był odpowiedzialny za ochronę interesów finansowych państw Unii Europejskiej. Wspólnie zarządzana międzynarodowa komórka miała zapewnić większą skuteczność i efektywność działań związanych ze ściganiem przestępstw o charakterze często międzynarodowym oraz zminimalizować straty majątkowe Wspólnot Europejskich wynikające z oszustw, wyłudzeń, defraudacji, korupcji i innych nielegalnych przedsięwzięć. Jej rola miała polegać na udzielaniu niezbędnych technicznych informacji służbom wewnętrznym, wykrywaniu wszelkich nadużyć finansowych przynoszących szkodę budżetowi państw członkowskich.

UCLAF został utworzony jako organ Komisji Europejskiej bezpośrednio przed nią odpowiedzialny. Natomiast Komisja była zobowiązana do przedstawiania corocznych raportów relacjonujących przebieg pracy jednostki i osiągnięć w kierunku postępowań wewnętrznych i zewnętrznych. Na ich podstawie wiadomo, że najliczniejszą grupą oszustw były nadużycia w sektorze celnym. Roczne raporty Komisji Europejskiej dotyczące ochrony interesów finansowych Wspólnot i walki z nadużyciami w tej materii z lat 1995-1998 wskazują na znaczny wzrost przestępczości zorganizowanej.

UCLAF prowadził wprawdzie bardzo dużo postępowań w tym zakresie, ale nie przynosiło to wymiernych korzyści dla budżetu Unii Europejskiej. Brakowało

odpowiednich regulacji prawnych zezwalających na samodzielną i efektywną pracę jednostki. UCLAF dysponował małymi zasobami finansowymi i niestety był zbyt mocno związany z Komisją. Brak autonomii spowodował między innymi afery korupcyjne dotyczące nienależytego prowadzenia dochodzeń wewnętrznych dotyczących urzędników Komisji Europejskiej i samej jednostki. Państwa członkowskie postanowiły zatem opracować nowy plan walki z nadużyciami finansowymi wymierzonymi w ich budżet, co miało zaowocować utworzeniem w przyszłości nowego i efektywnego organu skutecznie chroniącego interesy Wspólnoty.

2. Geneza powstania Europejskiego Urzędu ds. Zwalczenia Nadużyć Finansowych, jego kompetencje i obowiązki

Niestety UCLAF nie spełniał w pełni powierzonej mu roli. Jedną i zapewne najważniejszą wadą tego urzędu był brak odpowiedniej struktury organizacyjnej i fundamentalnego zaplecza prawnego. Fakt ten stał się jednym z głównych powodów utworzenia niezależnego i scentralizowanego Europejskiego Urzędu ds. Zwalczenia Nadużyć Finansowych Decyzją Komisji 1999/352/WE, EWWiS, Euratom z dnia 28 kwietnia 1999 roku, notyfikowaną jako dokument nr SEC (1999)802¹. Misją Europejskiego Urzędu ds. Zwalczenia Nadużyć Finansowych jest ochrona finansowych interesów Unii Europejskiej. Wiodące zadania to: walka z defraudacją, korupcją i innymi nielegalnymi przedsięwzięciami. OLAF realizuje swoją misję zarządzając wewnętrznymi i zewnętrznymi dochodzeniami. Uprawnienia te zostały przyznane przez Komisję na mocy zasad traktatowych, rozporządzeń i obowiązujących umów.

Najważniejsze z nich to:

1. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady Unii Europejskiej Nr 1073/99 z dnia 25 maja 1999 roku, adaptowane na podstawie Artykułu 280 Traktatu ustanawiającego Wspólnotę Europejską (weszło w życie 1 czerwca 1999 roku) i dotyczyło ono dochodzeń prowadzonych przez Europejski Urząd ds. Zwalczenia Nadużyć Finansowych.
2. Rozporządzenie Rady (Euratom) Nr 1074/99 z dnia 25 maja 1999 roku, adaptowane na podstawie Artykułu 203 Traktatu o Euratomie (weszło w życie dnia

¹ Commission Decision of 28 April 1999 establishing the European Anti-Fraud Office (OLAF), (notified under document number SEC (1999) 802), (1999/352/EC, ECSC, Euratom).

1 czerwca 1999 roku) i dotyczyło dochodzeń prowadzonych przez Europejski Urząd ds. Zwalczania Nadużyć Finansowych.

3. Międzyinstytucjonalne porozumienie pomiędzy Parlamentem Europejskim, Radą Unii Europejskiej i Komisją z dnia 25 maja 1999 roku i dotyczyło dochodzeń wewnętrznych prowadzonych przez Europejski Urząd ds. Zwalczania Nadużyć Finansowych.

Decyzją Komisji z dnia 28 kwietnia do obowiązków OLAF należą:

1. Prowadzenie zewnętrznych dochodzeń administracyjnych w celu przeciwdziałania oszustwom, korupcji i innym nielegalnym przedsięwzięciom, które szkodzą interesom finansowym Wspólnoty oraz innych działań, mających na celu walkę z oszustwem w przypadku zaistnienia takiej konieczności.
2. Prowadzenie wewnętrznych dochodzeń administracyjnych w celu:
 - zwalczania oszustw, korupcji i innych nielegalnych przedsięwzięć, szkodzącym interesom finansowym Wspólnoty,
 - wykrywania i monitorowania jakichkolwiek naruszeń, zaniechania lub niedopełnienia obowiązków urzędników instytucji, organów, biur, agencji i służb bezpieczeństwa Wspólnoty Europejskiej,
 - prowadzenia postępowań prawnych w przypadku złamania lub zaniechania obowiązków i uprawnień wynikających z Regulaminu Pracowniczego Urzędników Wspólnot Europejskich.
3. Wykonywanie zadań dochodzeniowych w innych strefach na żądanie instytucji Wspólnoty.
4. Udzielanie wszelkich niezbędnych informacji i pomocy technicznej państwom członkowskim w celu zwalczania i zapobiegania nadużyciom finansowym.
5. Zapewnianie międzynarodowym instytucjom, organom i urzędowi pomocy w zakresie szkoleń służącym efektywnej walce z oszustwami.
6. Przygotowywanie inicjatyw legislacyjnych w zakresie walki z oszustwem, korupcją i innymi nielegalnymi przedsięwzięciami.
7. Podejmowanie wszelkich czynności, mających na celu rozszerzenie i ulepszenie koncepcji walki z nadużyciami finansowymi:
 - rozwijanie własnej infrastruktury,
 - gromadzenie i analizowanie informacji,
 - prowadzenie strategicznej bazy technicznej.
8. Utrzymywanie stałej i bezpośredniej współpracy z policją i organami sądowymi Unii Europejskiej.
9. Reprezentowanie Komisji na forum w zakresie zagadnień związanych z walką z nadużyciami finansowymi.

Ponadto OLAF organizuje bliską i regularną współpracę między krajami Unii Europejskiej w celu koordynacji ich działań, chroniąc przy tym interesy finansowe państw członkowskich i walcząc przeciwko defraudacjom. OLAF wspiera państwa członkowskie, które pomagają im zwalczać ekonomiczne i finansowe przestępstwa. Wszystkie działania OLAF-u odbywają się w integracji, profesjonalizmie, wolności osobistej oraz są zgodne z prawem i bezstronne. Instytucje Wspólnoty i państwa członkowskie zadeklarowały swoją pomoc w ochronie finansowych i ekonomicznych interesów Unii Europejskiej, walcząc przeciwko międzynarodowym organizacjom kryminalnym, defraudacjom i innym nielegalnym czynnościom wymierzonym w budżet Wspólnoty. Komisja wykonuje budżet zgodnie z przepisami wydanymi na podstawie artykułu 279, na własną odpowiedzialność i w granicach przyznanego środków, zgodnie z zasadą należytego zarządzania finansami. Państwa członkowskie, które współpracują z Komisją, pilnują, aby środki były wykorzystywane zgodnie z zasadami należytego zarządzania finansami. Potwierdza to Artykuł 280 Traktatu. Wspólnota i państwa członkowskie zwalczają nadużycia finansowe i wszelkie inne działania nielegalne naruszające interesy finansowe Wspólnoty za pomocą środków podejmowanych zgodnie z tym artykułem, co ma skutek odstrasżający i zapewnia skuteczną ochronę w państwach członkowskich. Podejmują one takie same środki w celu zwalczania nadużyć finansowych naruszających interesy finansowe Wspólnoty, jak w zwalczaniu nadużyć finansowych naruszających ich własne interesy finansowe. Koordynują działania zmierzające do ochrony interesów finansowych Wspólnoty przed nadużyciami finansowymi; w tym celu organizują z Komisją ścisłą i regularną współpracę między właściwymi władzami.

Priorytetem Europejskiego Urzędu ds. Zwalczania Nadużyć Finansowych jest wdrożenie optymalnych strategii w celu zwalczania przestępstw na tle finansowym. Walka z oszustwem, korupcją i bezprawiem – szkodliwym dla całej Unii Europejskiej, włączając postępowanie niezgodne z prawem instytucji unijnych, to główny cel OLAF, któremu nadano wymiar polityczny. Zatem najważniejszym zadaniem jest odpowiednio zaplanowana i zorganizowana akcja wdrażania inteligentnych strategii w celu zwalczania przestępstw na tle finansowym – od protekcji do egzekwowania poprzez współpracę, stabilne i zintegrowane partnerstwo pomiędzy międzynarodowym sądownictwem, policją i władzami administracyjnymi, a także poprzez użycie środków operacyjnych (m.in. analityczna wydajność i ulepszona technika) oraz ustawowych (m.in. legalna struktura społeczna i harmonizacja narodowych zabezpieczeń przed przestępstwem) w duchu profesjonalizmu, odpowiedzialności i z poszanowaniem aktów prawnych.

Głównym zadaniem OLAF jest ochrona finansowych interesów Unii Europejskiej, zwalczanie oszustw, korupcji i innych nielegalnych przedsięwzięć, włączając instytucje Europejskie. Śledztwa są prowadzone na wysokim poziomie i z optymalną korzyścią dla podatników. OLAF osiąga cele poprzez kierowanie w pełni niezależnymi wewnętrznymi i zewnętrznymi dochodzeniami. Kontrole, które urząd przeprowadza na zewnątrz² i wewnątrz³ nie wpływają i w żadnym wypadku nie zmniejszają kompetencji państw członkowskich w przeprowadzaniu spraw sądowych. W sprawach wewnętrznych dochodzeń biuro ma prawo niezwłocznego i nieplanowego dostępu do informacji będących w posiadaniu instytucji, organu lub urzędu Wspólnoty. Może również poprosić o ustne udzielenie informacji. Państwa członkowskie, instytucje, organy, urzędy i agencje muszą na żądanie OLAF lub z własnej inicjatywy udostępnić dokumenty, mogące służyć jako część dowodu w prowadzonym śledztwie. Wszelkie informacje przekazane OLAF podlegają ochronie i są tajne, co gwarantuje urząd.

Każde zakończone śledztwo jest rekomendowane przez Biuro. Wszelkie zalecenia i uwagi umieszczone są w specjalnym raporcie, który jest wysyłany państwu członkowskim w sprawach zewnętrznych lub do instytucji, urzędów, organów, agencji w sprawach wewnętrznych śledztw. Raporty posiadają status dowodu dopuszczalnego w sprawach administracyjnych lub sądowych. Wszelkie informacje mogą być również przekazane kompetentnym władzom państw członkowskich, instytucjom, urzędom, organom i agencjom zamieszanym w afery korupcyjne w trakcie trwania śledztwa.⁴ Każdy pracownik instytucji Wspólnoty, urzędu, organu lub agencji może wnieść skargę do Dyrektora Generalnego OLAF, jeżeli śledztwo nie ma uzasadnienia wobec jego osoby i stanowiska, które zajmuje.

Ochrona dóbr finansowych Wspólnoty, leżąca w kompetencjach urzędu, rozwija się nie tylko w postępowaniu z budżetowymi przywłaszczeniami, ale także we wszystkich sytuacjach szkodzącym aktywom. Konieczność wysokiej skuteczności walki z oszustwem, korupcją i innymi nielegalnymi przedsięwzięciami, szkodzącymi interesom Wspólnoty, wymaga sprawnego kierowania wszelkimi dochodzeniami przez biuro. OLAF jest zobowiązany do pełnego wykorzystania wszelkich dostępnych środków do osiągnięcia celu, zwłaszcza w kontekście działalności operacyjnej.

OLAF organizuje bliską i regularną współpracę z odpowiednimi władzami państw członkowskich oraz oferuje im pomoc techniczną i ekspertyzę w prowadzonych przez nich postępowaniach antykorupcyjnych. Ponadto zabezpiecza

² W państwach członkowskich i państwach, które mają porozumienie z OLAF w sprawie współpracy.

³ W instytucjach, organach, urzędach i innych założonych i działających w świetle Traktatu Wspólnot Europejskich.

⁴ Biuro jest bezpośrednio połączone z narodowymi organami policyjnymi i władzami sądowymi.

współpracę pomiędzy państwami członkowskimi i Komisją w celu ochrony interesów Wspólnoty, zapewnionej Artykułem 280 Traktatu WE. OLAF działa z pełną integracją, bezstronnością, profesjonalizmem oraz zawsze z pełnym szacunkiem dla indywidualnych praw i wolności. Gwarancją niezależności OLAF w jego zadaniach operacyjnych, dochodzeniach wewnętrznych w instytucjach Wspólnoty i dochodzeniach zewnętrznych jest ochrona prawna przed ryzykiem jakiegokolwiek wpływu czy nacisku. Szacunek dla moralności oraz uczciwości jest główną ideą europejskich instytucji i wszystkie działania wymagają surowych weryfikacji. Zarządzanie nie jest możliwe bez zastosowania się do tych zasad. Największą obawą Unii Europejskiej były wszelakie oszustwa w znacznym stopniu zagrażające dobru ogólnemu każdego Europejczyka, dlatego głównym zadaniem stało się utworzenie śledczego instrumentu, pozwalającego na efektywną i proporcjonalną prewencję.

OLAF może otwierać i kierować dochodzeniami w obrębie instytucji Wspólnoty we współpracy z ich instytucjami. Biuro jest także odpowiedzialne za wykrywanie poważnych wykroczeń, które prowadzą do dyscyplinarnych lub nawet kryminalnych postępowań prawnych. Takie śledztwa są kierowane w ten sam sposób we wszystkich instytucjach Wspólnoty z poszanowaniem praw obywatelskich, wolności osobistej, zasad ochrony informacji i poufności. OLAF w swojej działalności operacyjnej przeprowadza kontrole i inspekcje wskazane dla ochrony finansowych interesów Wspólnoty. Jeżeli istnieje odpowiednie porozumienie, śledztwo przeprowadza się także w krajach nieczłonkowskich. W praktyce sprawy dotyczące oszustw i innych nielegalnych działalności są wykrywane dzięki ścisłej współpracy OLAF z narodowymi służbami śledczymi.

Działalność śledcza nie byłaby w pełni skuteczna, gdyby nie systematyczny przepływ informacji dotyczących wyników dochodzeń. Ważność działalności operacyjnej OLAF wzrasta z roku na rok, warunkuje ją zwiększająca się liczba dochodzeń oraz spraw wyjaśnionych.

3. Komitet Nadzorujący jako gwarancja pełnej niezależności OLAF w jego działalności operacyjnej

OLAF odpowiada jedynie przed Dyrektorem Generalnym i Komitetem Nadzorującym, który powstał 28 kwietnia 1999 roku (działalność rozpoczął 1 sierpnia 1999 roku) w celu umocnienia działań Biura. Jest on również gwarancją niezależności OLAF w zakresie jego zadań operacyjnych, zewnętrznych i wewnętrznych

śledztwach w instytucjach Wspólnoty i niejako chroni go przed wszelkimi wpływami i instrukcjami urzędów, organów czy agencji. Do obowiązków Komitetu należy monitorowanie pracy urzędu dotyczącej jego działalności dochodzeniowej, ale bez prawa ingerencji. Zbiera się on przynajmniej dziesięć razy w roku w pełnym składzie. Na wniosek Dyrektora Generalnego bądź z własnej inicjatywy Komitet wydaje regularne opinie na temat działalności operacyjnej Biura oraz asystuje Dyrektorowi Generalnemu w wykonywaniu jego zadań. Ponadto jest zobowiązany do przysyłania rocznych raportów Parlamentowi, Radzie Unii Europejskiej i Komisji Europejskiej dotyczących pracy OLAF. Urząd składa się z pięciu wykwalifikowanych osób z krajów członkowskich, wybieranych na trzyletnią, odnawialną jeden raz kadencję.⁵ Po jej zakończeniu urzędnicy pozostają na swoich stanowiskach do momentu jej przedłużenia lub zastąpienia przez nowych członków. Posiadają oni odpowiednie wykształcenie i przeszkolenie do wykonywania zadań leżących w obowiązkach i kompetencjach OLAF. Członkowie Komitetu Nadzorującego są wybierani przez porozumienie między Komisją Europejską, Parlamentem Europejskim i Radą Unii Europejskiej. Są to ludzie wybitni, posiadający uprawnienia do sprawowania wysokich funkcji w swoich krajach, z dużym doświadczeniem, które jest niezbędne do omawiania trudnych zagadnień polityki unijnej. Komitet Nadzorujący działa w pięcioosobowym składzie z przewodniczącym na czele, wybieranym spośród wszystkich członków. Ustala on również własny harmonogram zadań, praw i obowiązków w postaci regulaminu. Natomiast obsługą administracyjną zajmuje się sekretariat. Ochrona finansów Wspólnoty i walka z oszustwem wymaga niezależności i zakazu słuchania oraz akceptowania jakichkolwiek instrukcji rządów, organów, urzędów, agencji bądź innych instytucji. Dyrektor Generalny jest zobowiązany do corocznego relacjonowania programu działalności biura w postaci raportów, o czym mówi art. 1 Rozporządzenia Rady (Euratom) Nr 1074/99 z dnia 25 maja 1999 roku. Dyrektor Generalny regularnie informuje Komitet o dochodzeniach administracyjnych prowadzonych przez urząd i ich rezultatach. Jeżeli dochodzenie trwa dłużej niż dziewięć miesięcy, Dyrektor Generalny musi poinformować Komitet o powodach, dla których nie zostało ono jeszcze zakończone i o planowanym terminie jego zamknięcia. W wypadku niedostosowania się instytucji, organów, urzędów czy agencji do instrukcji wydanych przez biuro na podstawie przeprowadzanych śledztw, bądź przekazaniu informacji organom sądowym państwa członkowskiego, Dyrektor Generalny zawiadamia Komitet Nadzorujący.

⁵ Council Regulation (Euratom) No 1074/1999 of May 1999 concerning investigations conducted by the European Anti-Fraud Office, Article 11.

4. Struktura organizacyjna OLAF

OLAF składa się z trzech dyrektoriatów blisko ze sobą współpracujących, co w znacznym stopniu ułatwia organizację i skuteczność działalności operacyjnej zarówno w praktyce, jak i w świetle prawa oraz w systemie informatycznym. Najwyższą władzą jest Dyrektor Generalny odpowiedzialny bezpośrednio za efektywną i skuteczną pracę urzędu. Z jego inicjatywy lub aprobaty są otwierane i zamykane wszelkie postępowania administracyjne. Z Dyrektorem Generalnym bezpośrednio współpracuje grupa asystentów:

- Asystent ds. Polityki – H. Spitzer
- Asystent ds. Operacyjnych – B. Heinkelmann
- Kontrola i Audyt – B. O'Connor
- Oficer ds. Ochrony danych

oraz cztery jednostki:

1. Jednostka 0.1 – Administracja, Zasoby Ludzkie, Budżet – P. Millich.
2. Jednostka 0.2 – Komunikacja, Public Relations, Rzecznik – A. Butticé.
3. Jednostka 0.3 – Wsparcie dla krajów kandydujących, koordynacja szkoleń – F. Beullens.
4. Jednostka 0.4 – Sądy rozjemne, doradztwo prawne i kontrola – J. Gonzalez

Rada dochodzenia, operacji i działania sprawuje niejako nadzór nad trzema dyrektoriatami.

Dyrektoriat A odpowiada bezpośrednio za politykę, legislację i sprawy prawne. Przeciwdziałanie oszustwom musi być wspierane przez prawne instrumenty ochronne, monitorujące i kontrolne. Niestety, liczne luki prawne Unii Europejskiej często udaremniają skuteczną walkę z nielegalnymi przedsięwzięciami. Dlatego też do kompetencji dyrektoriatu należy przygotowywanie inicjatyw ustawodawczych dla Komisji Europejskiej w zakresie efektywnego zwalczania nadużyć finansowych. Tylko praktyczna wiedza urzędu, zdobyta podczas prowadzonych dochodzeń, może w pozytywny sposób wpłynąć na stworzenie skutecznego zaplecza prawnego dla działalności urzędu. Rolą Dyrektoriatu A jest ochrona prawna służb europejskich i promowanie bliskiej współpracy z narodową władzą. W jego gestii leży również dbanie o rozstrzygnięcie wszelkich niejasności związanych z polityką OLAF. Tworzy on kulturę działalności urzędu oraz zgłębia tajniki wiedzy administracyjnej, sądowej i dyscyplinarnej w sprawach operacyjnych, pracuje także nad odzyskiwaniem utraconych kwot pieniężnych.

Dyrektoriat B składa się z grupy dochodzeniowej i operacyjnej. Urzędnicy pracują tylko w interesie Wspólnoty. Nie mogą słuchać ani akceptować żadnych

instrukcji innych rządów, władz i organizacji oraz osób spoza instytucji. Pracownicy OLAF to wykwalifikowana ekipa, posiadająca duże doświadczenie administracyjne, policyjne, sądowe. Do ich kompetencji należy prowadzenie trudnych postępowań urzędu oraz ich analiza w celu ułatwienia wszelkich ekspertyz, jak również współpraca z międzynarodowymi organami śledczymi.

Ostatnią i zarazem najmłodszą, ale niemniej ważną częścią składową urzędu, jest Dyrektoriat C. Inteligentna technologia jest nowym wsparciem i znacznym ułatwieniem dla rozwiązywania spraw realizowanych przez OLAF oraz jego zewnętrznych partnerów. System stworzono w celu strategicznego gromadzenia i analizowania operacyjnych informacji, rozszyfrowywania oszustw i zorganizowanej działalności przestępczej. Zespół składa się z pięciu ekspertów specjalizujących się głównie w nowoczesnych technologiach. Jest on odpowiedzialny za optymalne wykorzystanie systemu strategicznego do celów działalności dochodzeniowej OLAF. Współdziała jako część składowa Biura. Jego główną rolą jest dążenie do uzyskania klarownego obrazu transakcji i identyfikacji wszelkich możliwych relacji pomiędzy osobami fizycznymi, prawnymi, czy też instytucjami, co do których istnieją przesłanki świadczące o nielegalnej działalności, korupcji i innych oszustw. Tylko poprzez kontrolę źródeł informacji możliwe jest zastosowanie kompletnego rejestru, zdobycie pełnego obrazu oraz możliwa jest analiza transakcji. Inteligentna technologia pozwala gromadzić i przetwarzać statystyki zgłaszane przez państwa członkowskie. To pozwala również ustalić kolejność spraw, które są wszczynane przez OLAF. Schemat organizacyjny OLAF przedstawia rysunek 1.

Dyrektor Generalny, stojący na czele OLAF, nie może brać pod uwagę ani akceptować instrukcji pochodzących z rządów czy instytucji, łącznie z Komisją, w zakresie dotyczącym wszczynania i zamykania zewnętrznych i wewnętrznych dochodzeń oraz ich relacjonowania w postaci raportów. Ponadto, jeżeli stwierdzi, że jego niezależność nie jest przestrzegana, może wnieść zaskarżenie do Trybunału Sprawiedliwości. Dyrektor Generalny jest uprawniony do wszczęcia dochodzenia z własnej inicjatywy lub na wniosek państw członkowskich (dochodzenie zewnętrzne) lub instytucji, w której ma być przeprowadzone dochodzenie (dochodzenie wewnętrzne). Dyrektor Generalny jest nominowany przez Komisję Europejską, w porozumieniu i po wcześniejszej konsultacji z Parlamentem Europejskim i Radą Unii Europejskiej, na kadencję pięcioletnią, która może być odnowiona tylko jeden raz. Nominacja musi być poprzedzona pozytywną opinią wydaną przez Komitet Nadzorujący oraz opublikowaniem nazwisk kandydatów, posiadających

odpowiednie kwalifikacje i zaaprobowanych przez Komisję Europejską w Dzienniku Urzędowym Wspólnot Europejskich⁶.

Dyrektor Generalny jest zobowiązany do corocznego składania raportów dotyczących pracy urzędu Parlamentowi Europejskiemu, Radzie Unii Europejskiej, Komisji Europejskiej i Trybunałowi Obrachunkowemu. Wszystkie muszą być sporządzane zgodnie z przepisami obowiązującymi w krajowych postępowaniach sądowych. Ponadto nie mogą łamać zasad tajności, poufności i ochrony danych. Jednakże wszystkie wyżej wymienione instytucje są również zobowiązane do przestrzegania przepisów prawa krajowego w tym zakresie oraz do poufności i przestrzegania praw zainteresowanych osób.

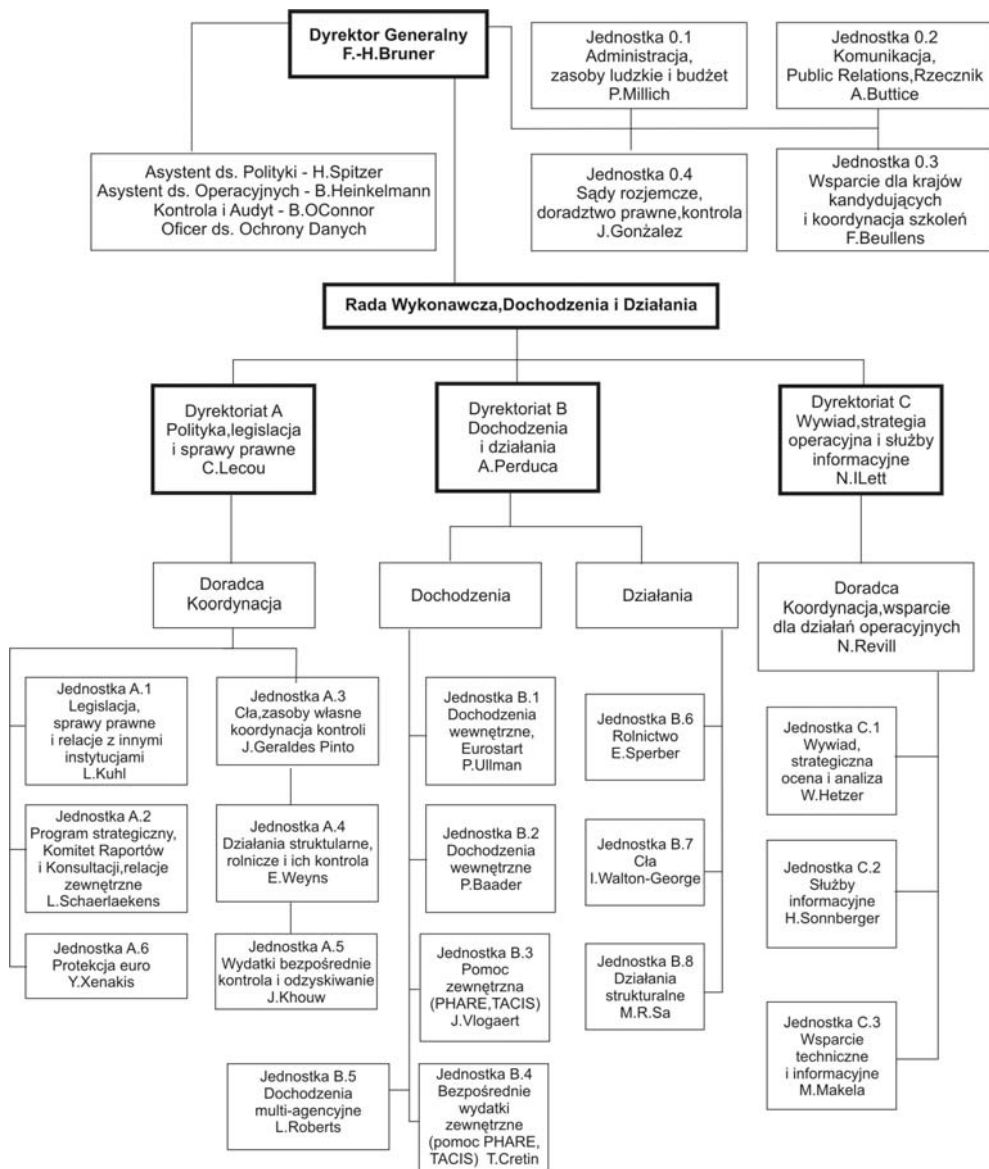
Podjęcie każdej dyscyplinarnej sankcji wobec dyrektora przez Komisję musi być poprzedzone opinią Komitetu Nadzorującego. Ponadto decyzja taka powinna być w pełni uzasadniona i wcześniej podana do informacji Parlamentu Europejskiego i Rady Unii Europejskiej. Jest to warunek konieczny, podjęty w celu zagwarantowania pełnej niezależności najwyższej władzy OLAF.

Dyrektor Generalny jest zobowiązany do ustalania zasad rekrutacji i selekcji pracowników urzędu. W głównej mierze w zakresie czasu obowiązywania umów i ich odnawiania. Cały ten proces musi odbywać się zgodnie z przepisami dotyczącymi regulaminu urzędników Wspólnot Europejskich oraz zasad i procedur warunkujących zatrudnianie innych pracowników Wspólnot. Ponadto, w świetle Dyrektywy Parlamentu Europejskiego 95/46/WE⁷ i Rady Unii Europejskiej z października 1995 roku, dyrektor powinien zadbać o ochronę danych osobowych i informacji uzyskanych podczas śledztw prowadzonych przez jego podwładnych.

Dyrektor Generalny odpowiada również za budżet OLAF. Po uprzedniej konsultacji z Komitetem Nadzorującym, przekazuje wstępny projekt do Dyrekcji Generalnej ds. Budżetu. Projekt zostaje włączony do ogólnego rocznego budżetu i umieszczony w specjalnym dziale przeznaczonym dla urzędu. Dyrektor, pełniąc funkcję urzędnika, ma kompetencje pozwalające mu na zatwierdzenie części A działu budżetu dotyczącego urzędu oraz części odpowiednich działów dotyczących nadużyć finansowych, czyli części B. Dyrektor może przekazać swoje kompetencje innym osobom.

⁶ Regulation (EC) No 1073/1999 of the European Parliament and the Council of 25 May 1999 concerning investigations conducted by the European Anti-Fraud Office, Article 12.

⁷ OJL 281, 23.11.1995, s.31.



Rys.1. Schemat organizacyjny OLAF (stan na dzień 01.07.2005)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie <http://europa.eu.int/olaf/>

Podsumowanie

Proces integracji europejskiej uwarunkowany jest skuteczną ochroną budżetu Wspólnoty. Obecność Europejskiego Urzędu ds. Zwalczenia Nadużyć Finansowych gwarantuje wysoki poziom bezpieczeństwa współpracy pomiędzy państwami członkowskimi. Strategia działalności operacyjnej Biura, oparta na inteligentnej i profesjonalnej technologii, zapewnia uzyskanie klarownego obrazu wszelkich transakcji i identyfikacji wszelkich możliwych relacji pomiędzy osobami fizycznymi, prawnymi, czy też instytucjami, wobec których istnieją przesłanki nielegalnej działalności, korupcji i innych oszustw.

Literatura

1. Decyzja Komisji 1999/352/WE, EWWiS, Euratom z dnia 28 kwietnia 1999 r., notyfikowaną jako dokument nr SE(1999) 852.
2. Dyrektywa Parlamentu Europejskiego 95/46/WE i Rady Unii Europejskiej, OJ L 281, 23 października 1995 r.
3. Międzyinstytucjonalne porozumienie pomiędzy Parlamentem Europejskim, Radą Unii Europejskiej i Komisją z dnia 25 maja 1999 roku.
4. Raport Europejskiego Urzędu ds. Zwalczenia Nadużyć Finansowych (*pierwszy aktywny raport na koniec maja 2000 r.*).
5. Raport Europejskiego Urzędu ds. Zwalczenia Nadużyć Finansowych (*drugi aktywny raport na koniec maja 2001 r.*).
6. Raport Europejskiego Urzędu ds. Zwalczenia Nadużyć Finansowych (*trzeci aktywny raport na koniec czerwca 2002r.*).
7. Raport Europejskiego Urzędu ds. Zwalczenia Nadużyć Finansowych (*czwarty aktywny raport na koniec czerwca 2003 r.*).
8. Raport Europejskiego Urzędu ds. Zwalczenia Nadużyć Finansowych (*piąty aktywny raport na koniec czerwca 2004 r.*).
9. Rozporządzenie Rady (EWG) 4253/88, OJ L 374, 31 grudzień 1988 r.
10. Rozporządzenie Rady (EWG, Euratom) 1552/89, OJ L 155, 07 czerwca 1989 r.
11. Rozporządzenie Rady (EWG) 595/91, OJ L 67, 14 marca 1991 r.
12. Rozporządzenie Rady (WE, Euratom) 2988/95, OJ L 313, 18 grudnia 1995 r.
13. Rozporządzenie Rady (WE) 515/97, OJ L 82, 22 marca 1997 r.
14. Rozporządzenie Rady (WE) 1258/99, OJ L 160, 26 czerwca 1999 r.
15. Rozporządzenie Rady (WE) 1260/99, OJ L 161, 26 czerwca 1999 r.

16. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady Unii Europejskiej Nr 1073/99 z dnia 25 maja 1999 roku, adaptowane na podstawie Artykułu 280 Traktatu ustanawiającego Wspólnotę Europejską.
17. Rozporządzenie Rady (Euratom) Nr 1074/99 z dnia 25 maja 1999 roku, adaptowane na podstawie Artykułu 203 Traktatu o Euratomie.

OLAF as a tool of integrational activities protecting european union's interests

Summary: The level of complex aim of European Union financial interests protection has been illustrated by showing OLAF's competence and tasks in view of its operational activity. Office internal and external investigation are mainly an integrated tool to fight illegal undertakings against Community budget.

Key words: OLAF, fraud, integration

*Andrzej Buszko**

Zmiany w sektorze budowlanym w wyniku przystąpienia Hiszpanii do Unii Europejskiej

Streszczenie: Celem artykułu jest przedstawienie zmian na rynku budowlanym Hiszpanii po 1986 roku. W wyniku przystąpienia do Unii Europejskiej rynek budowlany odnotował koniunkturę, a na ten proces wpływ miały przede wszystkim inwestycje zagraniczne. Zwrócono uwagę na współpracę miejscowych oraz zagranicznych przedsiębiorstw. Współpraca dotyczyła nie tylko zadań krajowych, ale także eksportowych. Przemiany miały charakter ewolucyjny, doprowadziły do znacznego wzrostu cen nieruchomości, dysproporcji pomiędzy regionami oraz koncentracji produkcji budowlano-montażowej.

Słowa kluczowe: integracja, rynek budowlany, Hiszpania, Unia Europejska

Wprowadzenie

Celem pracy jest przedstawienie niektórych zmian w sektorze budowlanym wynikających z faktu przystąpienia Hiszpanii do Unii Europejskiej oraz określenie wpływu firm zagranicznych na jego funkcjonowanie w latach 1986-2000. Członkostwo Hiszpanii w Unii Europejskiej spowodowało zmiany w środowisku przedsiębiorstw wykonawczych. Po 1986 roku inwestorzy zagraniczni oraz instytucje Unii skierowali do Hiszpanii zwiększone środki. Powyższe działania wywołały koniunkturę na rynku budowlanym. Miejskowe przedsiębiorstwa narażone zostały na konkurencję zagranicznych firm. Obecność zagranicznych podmiotów oznaczała nie tylko rywalizację na rynku zleceń, ale również w wielu wypadkach spowodowała ścisłą współpracę. Dzięki niej możliwy był transfer nowoczesnych technologii mających zastosowanie w pracach budowlano-montażowych i w zarządzaniu. Transfer wiedzy wpłynął na poprawę wyników ekonomicznych hiszpańskich

* Katedra Makroekonomii i Doktryn Ekonomicznych, Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie

przedsiębiorstw budowlanych. Kierowanie „unijnych” środków spowodowało ożywienie regionów mniej rozwiniętych gospodarczo. Poprawie uległa sieć infrastruktury, szczególnie powiązań komunikacyjnych z państwami Unii Europejskiej. W wyniku przystąpienia Hiszpanii do UE nastąpił wzrost cen nieruchomości oraz zróżnicowanie ich poziomu w zależności od lokalizacji inwestycji budowlanej. Zyskały na znaczeniu atrakcyjne tereny w regionach turystycznych oraz obszarach zurbanizowanych. Ceny zostały zbliżone do wysokości obowiązujących w państwach Unii Europejskiej.

W pracy wykorzystano materiały statystyczne i opracowania Instytutu Statystyki Hiszpanii, raporty Unii Europejskiej i Banku Światowego oraz dane z Construction Industry Development Board oraz z artykułów opublikowanych w czasopiśmie Construction Focus, Construction Management and Economics.

1. Sytuacja na rynku budowlanym w Hiszpanii do 1986 roku

Sektor budowlany odgrywa w Hiszpanii istotną rolę. Do 1986 roku udział budownictwa w tworzeniu PKB wahał się od 8,1 do 12,3%. W budownictwie, jednej z największych gałęzi przemysłu, zatrudnionych było prawie 1,3 mln osób.¹ Na tle innych sektorów gospodarki budownictwo charakteryzowało się znacznymi inwestycjami. W latach 1960-1974 udział inwestycji budowlanych w całkowitych nakładach wynosił średniorocznie 18,1%,² co bez wątpienia miało związek z modernizacją oraz rozwojem branży turystycznej. W okresie tym, aż 65% inwestycji budowlanych koncentrowało się na poprawie infrastruktury hotelowej oraz komunikacyjnej.³ Tylko 15% środków skierowano na budownictwo mieszkaniowe, a pozostałe 20% przeznaczono na konstrukcje przemysłowe.⁴

Lata 1974-1985 oznaczały dla budownictwa w Hiszpanii obniżenie koniunktury. Udział budownictwa w PKB zmniejszył się do najniższego poziomu 8,1%, ponadto spadła dynamika inwestycji. W latach 1974-1980, średniorocznie inwestycje budowlane ulegały obniżeniu o 2,7%⁵, natomiast w okresie 1980-1985 dyna-

¹ Ministry of Public Works, Bulletin 2, Madrid 1997.

² National Institute of Statistics, Yearbook 1984, Madrid 1985.

³ L. Cachon., *Tourism industry in Spain*, Mostoles, Madrid 1990.

⁴ SEOPAN Bulletin No.1, Madrid 1990.

⁵ National Institute of Statistics, Yearbook 1985, Madrid 1986.

mika inwestycji podlegała nieznacznym wahaniom od -1,1% do 2,1%.⁶ Okres „przedakcesyjny” można więc uznać za swoistą stagnację sektora budowlanego w Hiszpanii, która była zbieżna z ogólnym stanem gospodarki. Niski wzrost PKB (średniorocznie w latach 1980-1985 na poziomie 3,2%), powodował utrzymywanie się relatywnie wysokiej stopy bezrobocia sięgającej 16,8%.⁷ Potencjał wykonawczy firm budowlanych wykorzystywany był zaledwie w ok. 65%.⁸ Brak inwestycji oraz niski wzrost PKB miał wpływ na wysokie bezrobocie wśród pracowników budowlanych, szacowane w latach 1980-1985 na prawie 30%.⁹ Tak wysoki oficjalny udział bezrobotnych w zawodach budowlanych był niwelowany powszechnym zatrudnieniem w szarej strefie. Proces ten był związany ze sezonowością prac, zwłaszcza na terenach atrakcyjnych turystycznie, np. w Katalonii, na Balearach, w rejonie Madrytu.¹⁰ W porównaniu z państwami Unii Europejskiej wydajność pracy w budownictwie hiszpańskim była znacznie niższa, przykładowo wynosiła ona ok. 70% wydajności pracy w Niemczech, Holandii oraz 75% we Francji.¹¹ Kolejną cechą sektora budowlanego Hiszpanii był niski udział w nim zagranicznych przedsiębiorstw. W latach 1980-1985 firmy zagraniczne zdołały przejąć jedynie ok. 12% rynku zleceń.¹² Sprzyjała temu znaczna koncentracja robót budowlano-montażowych oraz wyraźna dominacja lokalnych przedsiębiorstw. W latach 1970-1985 prawie 55% inwestycji (pod względem wartości) zrealizowano w pięciu okręgach: Katalonii, rejonie Madrytu, Kastylii, na Balearach i Wyspach Kanaryjskich oraz w Walencji.¹³ Pierwsza pod względem obrotów piętnastka krajowych firm kontrolowała niespełna 22% rynku budowlanego.¹⁴ Największym inwestorem do 1986 roku były przedsiębiorstwa prywatne, na które przypadało prawie 43% ogólnych wydatków na budownictwo. Znaczny udział miały instytucje rządowe, zwłaszcza na szczeblu regionów - 29%, organizacje samorządowe -17%, a tylko 11% pochodziło ze źródeł inwestorów zagranicznych.¹⁵

⁶ op.cit.

⁷ op.cit.

⁸ The Contractor, 1985, No. 6.

⁹ National Institute of Statistics..., op.cit.

¹⁰ *Global Economic Prospects*, World Bank, Washington 1990.

¹¹ R. Flanagan, *A global view of infrastructure: some challenges for the future*, Centre for Advances Construction Studies Bulletin, 1999, Nr 18.

¹² A. Rashid, *Global strategies of construction firm*, Univeristy of Reading, Reading 1999.

¹³ Ministry of Public Works, Bulletin 1990, No. 2.

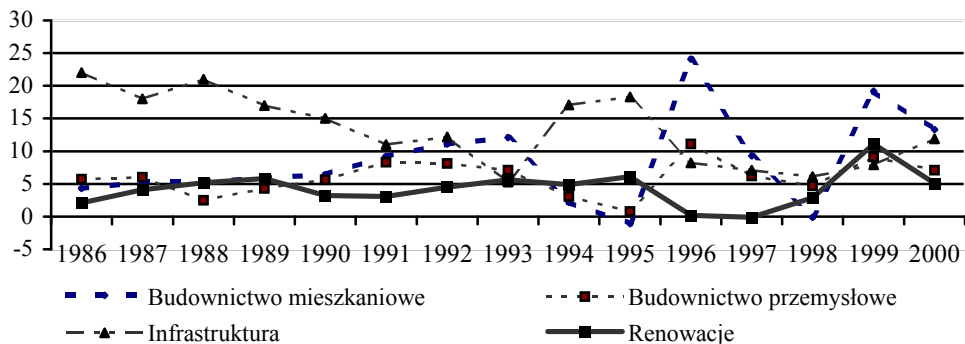
¹⁴ D. A. Turin, *The construction industry and its role of development*, Univeristy College, London 1996.

¹⁵ *Foreign Direct Investment in Spain*, Ministry of Industry Report, Madrid 1999.

2. Podstawowe zmiany na rynku budowlanym Hiszpanii po 1986 roku

Rok 1986 przyniósł znaczne ożywienie na rynku budowlanym Hiszpanii. Uzyskane wyniki zasadniczo odbiegały od wyników z okresu poprzedzającego akcesję z Unią Europejską. Udział budownictwa w PKB wyniósł 9,9%, a wartość produkcji budowlano-montażowej w porównaniu z 1985 rokiem zwiększyła się aż o 11,3%, był to największy wzrost spośród wszystkich działów przemysłu. W 1986 roku zatrudnienie w budownictwie stanowiło prawie jedną trzecią ogółu zatrudnionych w produkcji pozarolniczej.¹⁶ Wzrost produkcji budowlanej w 1986 roku przebiegał selektywnie. Największe zmiany nastąpiły w infrastrukturze (budowa dróg

i autostrad, portów lotniczych, zewnętrznych sieci wodociągowych, kanalizacyjnych oraz gazowych). Znaczne nakłady dotyczyły wydatków na ochronę środowiska, zwłaszcza na oczyszczalnie ścieków. Wartość tych robót zwiększyła się aż o 22,3%.¹⁷ Mniejszy przyrost, bo zaledwie 4,2% dotyczył budownictwa mieszkaniowego, podobny poziom – 5,7% budownictwa przemysłowego.¹⁸ Trend jaki zaistniał w 1986 roku utrzymywał się w latach następnych.



Rys. 1. Dynamika zmian wartości produkcji budowlano-montażowej w wybranych sektorach budownictwa Hiszpanii w latach 1986-2000 (w %)

Źródło: Obliczenia własne na podstawie National Institute of Statistics Yearbook 1996-2001, Madrid.

¹⁶ National Institute of Statistics, Yearbook 1987, Madrid 1988.

¹⁷ Ministry of Public Works, Bulletin No. 3, Madrid 1988.

¹⁸ Ibidem.

W latach 1986-2000 największy wzrost dynamiki wartości produkcji budowlano-montażowej dotyczył infrastruktury. W analizowanym okresie wartość produkcji zwiększyła się aż o 231,1%, dla porównania wartość budownictwa mieszkaniowego zwiększyła się o 132,2%, a produkcji przemysłowej o 106,8%. Dynamika wartości produkcji budowlano-montażowej w sektorze renowacji wyróżniała się stabilnym wzrostem, średniorocznie w latach 1986-1996 zwiększała się o ok. 5%, spadek nastąpił w latach 1995-1997, a w kolejnych latach nastąpił ponownie wzrost o ok. 4,5% (rys. 1).

Analizując nakłady na budownictwo w ujęciu regionalnym zwraca uwagę dywersyfikacja wydatków. Wysoką pozycję utrzymują rejony turystyczne oraz zurbanizowane, ale znaczne kapitały są kierowane także do obszarów słabiej rozwiniętych gospodarczo. Wzrost inwestycji zawdzięczają one środkom pochodzącym z Unii Europejskiej oraz z budżetu. Natomiast tradycyjne regiony o wysokich nakładach inwestycyjnych bazują na środkach pochodzących ze źródeł prywatnych, zarówno krajowych, jak i zagranicznych.

W tabeli 1 przedstawiono wydatki na budownictwo w wybranych regionach Hiszpanii. Uwzględniono podział na obszary rozwinięte gospodarczo, do których zaliczono: Katalonię, rejon Madrytu, Wyspy Kanaryjskie, Baleary, Navarrę i Kastylię oraz obszary mniej rozwinięte gospodarczo, a mianowicie: region Extremadury, Asturii, Galicji, Murcii, Andaluzji i region La Rioja. Podstawą wyodrębnienia dwóch grup była różnica w dochodach społeczeństwa. W latach 1986-2001 średni dochód per capita w pierwszej grupie wyniósł 15 200 USD i był prawie dwukrotnie wyższy niż dochody w grupie drugiej - 8340 USD.¹⁹

Tabela 1. Poziom inwestycji oraz źródła finansowania budownictwa w wybranych regionach Hiszpanii w latach 1986-2001 (mln peset, ceny stałe z roku 1986)

Region	1986	88	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	2000	2001	Udział środków UE
Katalonia	406	410	401	391	302	378	699	655	611	632	488	692	566	822	22%
Rejon Madrytu	370	299	311	528	455	422	586	601	722	534	745	721	701	726	19%
Baleary	310	376	201	226	299	301	399	411	424	377	399	432	544	438	31%
Navarra	280	210	220	214	196	199	229	233	267	251	433	511	533	611	37%
Kastylia	298	290	331	205	210	202	291	303	344	322	429	422	455	522	32%
Wyspy Kanaryjskie	301	122	210	211	177	169	177	205	266	244	272	416	422	438	36%
Murcia	46	79	133	135	103	98	143	176	199	163	244	362	325	428	59%

¹⁹ Obliczenia własne na podstawie Information Bulletin of Bank of Spain, Madrid 2001.

Region	1986	88	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	2000	2001	Udział środków UE
Galicja	77	101	116	132	106	122	211	233	201	205	219	357	433	399	64%
La Rioja	44	99	144	147	127	128	181	199	229	377	422	421	255	299	66%
Asturia	78	98	122	144	120	133	144	269	173	233	278	311	343	376	63%
Anadalużja	97	110	218	211	201	299	251	255	203	211	377	432	458	436	59%
Extremadura	58	91	106	119	166	205	233	257	224	169	211	233	217	299	72%

Źródło: Obliczenia własne na podstawie National Institute of Statistics Yearbook 1986-2001, Madrid; Building and Construction Report on Iberian Market, London 2001.

Między badanymi regionami Hiszpanii istnieje znaczna dysproporcja pod względem wielkości inwestycji budowlanych oraz udziału środków pochodzących z Unii Europejskiej. W latach 1990-2001 w pierwszej grupie poziom nakładów na budownictwo był ponad trzykrotnie wyższy niż w regionach określonych jako mniej rozwinięte gospodarczo. Jednak dynamika inwestycji budowlanych była wyższa w grupie drugiej. Porównując wielkość nakładów na inwestycje budowlane w 2001 roku do 1986 roku zauważa się, że w drugiej grupie zwiększyły się one prawie czterokrotnie, natomiast w pierwszej niespełna dwukrotnie. Uwagę także zwraca udział środków pochodzących z Unii Europejskiej. Jest on w drugiej grupie dwukrotnie wyższy niż w regionach rozwiniętych gospodarczo. W Extremadurze, Galicji, Asturii, La Rioja środki „unijne” były podstawowym źródłem finansowania budownictwa. Ich brak spowodowałby powstanie i utrzymanie znacznej luki pomiędzy regionami Hiszpanii. Zarówno w pierwszej, jak i w drugiej grupie regionów, środki unijne przeznaczone zostały na: infrastrukturę – 73%, renowację – 11%, budownictwo ogólne – 16%.²⁰ Wykorzystanie znacznych nakładów z Unii Europejskiej zaowocowało odpowiednim stanem przygotowania Hiszpanii do członkostwa w UE. Program wsparcia koncentrował się na selektywnych sektorach budownictwa i znacznie ożywił regiony mniej rozwinięte gospodarczo.

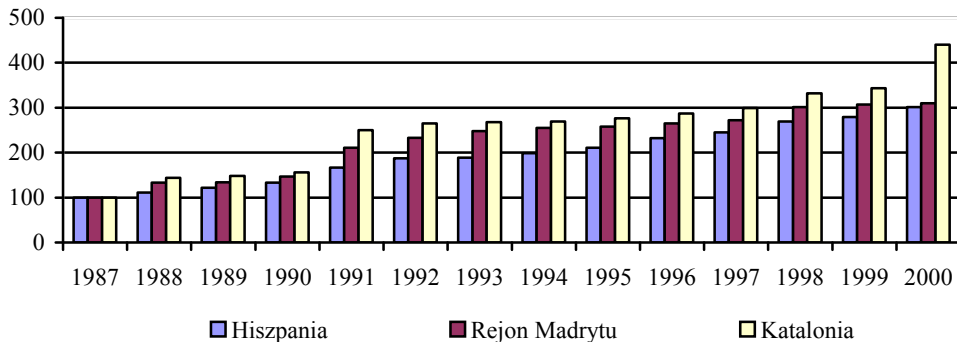
Powyższe dane świadczą także o znacznych dysproporcjach w nakładach na budownictwo mieszkaniowe oraz przemysłowe. Zasadnicze inwestycje koncentrowały się w regionach rozwiniętych gospodarczo. W latach 1986-2001 udział inwestycji „mieszkaniowych” w grupie pierwszej wyniósł 75,9% ogółu poniesionych na ten cel wydatków, natomiast na budownictwo przemysłowe – 24,1%.²¹

Koncentracja wydatków związana była ze zmianami cen mieszkań. Po 1986 roku w Hiszpanii nastąpił proces dynamicznego wzrostu cen mieszkań, dostosowu-

²⁰H. Shatz, *The Geography of International Investment*, World Bank Research Paper, Washington 2001.

²¹National Institute of Statistics, Yearbook 2000, Madrid 2001.

jąc ich poziom do wartości obowiązujących w Unii Europejskiej. Obszary atrakcyjne pod względem lokalizacji zyskiwały na znaczeniu znacznie szybciej niż pozostałe regiony Hiszpanii (rys. 2).



Rys. 2. Dynamika zmian cen metra kwadratowego nowego mieszkania w Hiszpanii po 1986 roku (w%)

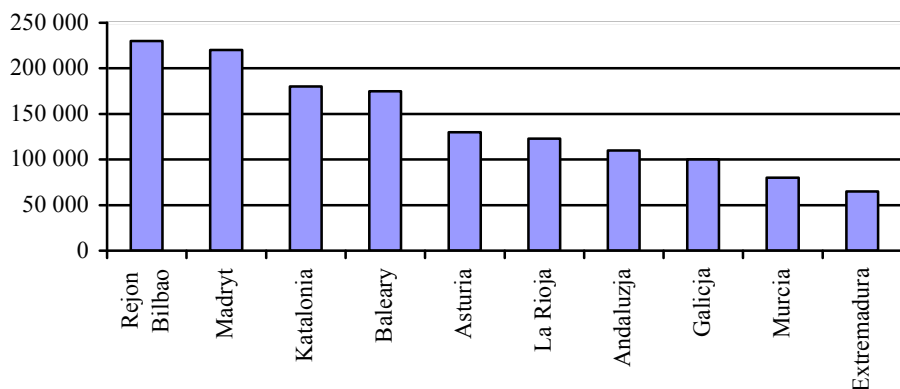
Źródło: Obliczenia własne na podstawie National Institute of Statistics, Yearbook 2000, Madrid 2001.

Po przystąpieniu Hiszpanii do Unii Europejskiej cena metra kwadratowego mieszkania systematycznie rosła. W 2000 roku była już trzykrotnie wyższa od początkowego poziomu w 1987 roku. Prawie 450-procentowy wzrost nastąpił w Katalonii, a w rejonie Madrytu wyniósł 311%. Tak dynamiczne zmiany były spowodowane:

- wzrostem oprocentowania kredytów hipotecznych; w analizowanym okresie oprocentowanie zwiększyło się trzykrotnie,
- wzrostem cen materiałów budowlanych; w latach 1987-2000 ceny wzrosły o ponad 55%,
- spadkiem zaufania społecznego do stabilizacji na rynku budowlanym.²²

Trend ten doprowadził do znacznych dysproporcji cen mieszkań w poszczególnych regionach Hiszpanii (rys. 3). W 2000 roku najdroższe mieszkania w Hiszpanii budowano w rejonie Bilbao oraz Madrytu. Średni poziom cen metra kwadratowego nowo wybudowanego lokalu przekraczał 220 tys. peset i był prawie czterokrotnie wyższy niż w regionach uchodzących za tanie, np. Extremadury.

²² F. Roses, *Mortgages Rates and Housing Stability*, Bank of Spain, Report 2001, No. 2.



Rys. 3. Ceny metra kwadratowego mieszkania w wybranych regionach Hiszpanii w 2000 roku (pesety, ceny stałe z 1987 roku)

Źródło: Obliczenia własne na podstawie Ministry of Public Works, Report 2001, Madrid 2002.

3. Wpływ firm zagranicznych na rynek budowlany w Hiszpanii po 1986 roku

Do 1986 roku budowlane firmy zagraniczne odgrywały na rynku Hiszpanii marginalną rolę. Ich udział w ogólnej wartości produkcji budowlano-montażowej nie przekraczał 12%. Jedynym wyjątkiem były lata 1970-1975, kiedy to przedsiębiorstwa zagraniczne aktywnie włączyły się w projekty inwestycyjne dotyczące sektora turystycznego. W tym okresie udział firm zagranicznych w rynku budowlanym zwiększył się do 15%.²³ Nie występowała także wyraźna specjalizacja w prowadzonych pracach. Firmy zagraniczne były zaangażowane w różne rodzaje robót, a ich udział pokrywał się z ogólnym udziałem w rynku.²⁴

Po przystąpieniu Hiszpanii do UE lokalny rynek stał się miejscem aktywnej penetracji silnych zagranicznych koncernów budowlanych. Nastąpił wzrost konkurencji, zwłaszcza w kontraktach przekraczających 50 mln USD.

²³ *Building and Construction Authority*, Report, Madrid 1998.

²⁴ *Contractor*, 1987, No. 2.

Tabela 2. Udział firm zagranicznych i krajowych w rynku zleceń robót budowlano-montażowych w latach 1986- 1992 (w %)

Wartość kontraktu	Udział firm krajowych	Udział firm zagranicznych	Joint-venture
poniżej 2 mln USD	98	2	-
od 2 do 10 mln USD	95	5	-
od 10 do 20 mln USD	77	22	1
od 20 do 50 mln USD	42	55	3
powyżej 50 mln USD	28	70	2

Źródło: Obliczenia własne na podstawie Insitute of Statistics Yearbook 1986-1993, Madrid; Contractor 1992, No 3, 4; Building and Construction Authority.

W latach 1986-1992 nastąpiła znaczna dominacja firm zagranicznych w rynku zleceń przekraczających 50 mln USD (tab. 2). W analizowanym okresie zdołały one zdobyć w tym segmencie aż 70-procentowy udział. Równie wysoki jest ich udział w kontraktach o wartości pomiędzy 20 a 50 mln USD. Przedsiębiorstwa zagraniczne zdołały uzyskać 55-procentowy udział. Natomiast firmy krajowe dominują w zleceniach o mniejszej wartości, tj. poniżej 20 mln USD. Zwłaszcza w kontraktach nieprzekraczających sumy 10 mln USD dostrzega się zdecydowaną przewagę firm lokalnych. Ich udział wynosi powyżej 95%. Zwraca uwagę niewielki udział firm działających na zasadzie joint-venture. Brak jest takiej formy kooperacji w kontraktach o mniejszej wartości, natomiast w zleceniach powyżej 20 mln USD realizacja projektu w oparciu o formułę joint-venture waha się od zaledwie 2 do 3% wszystkich inwestycji.

Przeanalizowano 21 kontraktów o wartości powyżej 20 mln USD, z których w 10 przypadkach wykonawcą były firmy zagraniczne, a w 11 firmy miejscowe²⁵. Z analizy wynikają następujące wnioski:

- firmy zagraniczne wykonywały projekty zaawansowane technologicznie, łącznie z przygotowaniem dokumentacji technicznej,
- w siedmiu przypadkach (czyli w 70% badanych inwestycji) zagraniczne przedsiębiorstwa zapewniły współfinansowanie projektu,
- w ośmiu przypadkach firmy krajowe powierzyły skomplikowaną część robót specjalistycznym przedsiębiorstwom zagranicznym,
- przedsiębiorstwa lokalne nie uczestniczyły we współfinansowaniu projektu, ani też w pracach projektowych,
- opóźnienie kontraktu w wypadku firm zagranicznych nastąpiło tylko w dwóch projektach, natomiast w krajowych – w siedmiu.

²⁵ *Building and Construction Authority*, Report, Madrid 1998.

Powyższe dane dowodzą przewagi zagranicznych firm w prowadzeniu kontraktów o znacznej wartości. Przewaga dotyczy nie tylko do sfery technologicznej, ale także zarządzania projektem. Potwierdza się także brak opóźnień w zakończeniu zadania, jak i powszechne korzystanie z usług firm zagranicznych jako podwykonawcy specjalistycznych prac.

Dzięki wygraniu walki konkurencyjnej w kontraktach o znacznej wartości, udział firm zagranicznych w rynku budowlanym Hiszpanii wzrósł do 18,5%.²⁶

Interesująco przedstawia się analiza wyników finansowych firm zagranicznych oraz krajowych. Zdecydowanie większe podatki płacą firmy krajowe, jak również charakteryzują się one korzystniejszymi wynikami (tab. 3).

Tabela 3. Wartość płaconych podatków oraz stopa zwrotu kapitału przez zagraniczne i krajowe przedsiębiorstwa budowlane w latach 1987-1992 (w mln USD)

Parametry ekonomiczne	Firmy zagraniczne		Firmy krajowe	
	ogółem	średniorocznie	ogółem	średniorocznie
Zysk/strata	77	11	166	66,57
Wartość podatku	13	2,13	94,5	13,5
Zysk/strata operacyjna	24	3,42	41,5	5,92
Stopa zwrotu kapitału	0,15	0,2	2,23	2,24
Prace w toku % całości	23	56	11	7

Źródło: Obliczenia własne na podstawie Insitute of Statistics Yearbook, Madrid 1993; P. Strassman, J.Wells, *The Global Construction Industry*, London 1998.

W latach 1987-1992 firmy zagraniczne osiągnęły ponad dwukrotnie mniejszy poziom zysku niż firmy krajowe, co miało wpływ na wysokość opłacanego podatku. Wartość podatków w firmach zagranicznych wyniosła tylko 13 mln USD, a w krajowych – 94,5 mln USD. Poza tym, zagraniczne podmioty wyróżniał niski poziom zysku operacyjnego na poziomie 24 mln USD. Dla porównania, w firmach krajowych omawiany wskaźnik wyniósł 41,5 mln USD. Zwraca również uwagę niska stopa zwrotu kapitału – dla przedsiębiorstw zagranicznych wynosiła 0,15%, dla krajowych była prawie czternastokrotnie wyższa. Firmy zagraniczne wykazywały natomiast znaczne zaangażowanie prac w toku, aż 23% przyznanых kontraktów okazywała się stale kontynuowana, natomiast wśród miejscowych przedsiębiorstw kontynuowano tylko 11% kontraktów. Prace w toku są istotne, ponieważ

²⁶ National Insitute of Statistics, Yearbook 1992, Madrid 1993.

pozwalają na znaczną swobodę w ustalaniu poziomu kosztów, a tym samym wpływają na dowolne parametry ekonomiczne.²⁷

Powyższe dane finansowe pozostają w pewnej sprzeczności z informacjami dotyczącymi udziału w rynku budowlanym. Znaczny udział przedsiębiorstw zagranicznych w ogólnym rynku budowlanym, jak i w kontraktach o dużej wartości, może świadczyć o wprowadzeniu zasady niskich zysków w Hiszpanii lub transfereowaniu środków do krajów macierzystych. Koncerny o zasięgu międzynarodowym dysponują znaczną swobodą w ustalaniu poziomu kosztów w spółkach zależnych. Przeniesienie technologii oraz nowoczesnych metod zarządzania ma z reguły związek z przepływem środków finansowych do spółki założycielskiej.²⁸

Lata 1992-2001 przyniosły zmiany w zakresie podziału rynku budowlanego. Wzrosła rola przedsiębiorstw miejscowych, zwłaszcza w kontraktach o znacznej wartości (tab. 4).

Tabela 4. Udział firm krajowych i zagranicznych w rynku zleceń robót budowlano-montażowych w latach 1992-2001 (w %)

Wartość kontraktu	Udział firm lokalnych	Udział firm zagranicznych	Joint-venture
poniżej 2 w mln USD	88	10	2
od 2 do 10 mln USD	87	5	8
od 10 do 20 mln USD	56	22	22
od 20 do 50 mln USD	65	23	12
powyżej 50 mln USD	76	10	14

Źródło: Obliczenia własne na podstawie Institute of Statistics Yearbook, Madrid 2002; Building and Construction Authority, Report 2002.

Przedsiębiorstwa krajowe zdobyły zdecydowaną przewagę we wszystkich wyodrębnionych kontraktach. Wzrósł ich udział w projektach o znacznej wartości, tj. powyżej 20 mln USD. W tych projektach firmy lokalne uzyskały udział do 65-76%. Udział firm zagranicznych natomiast zmalał do 10-23%. Ponadto przedsiębiorstwa krajowe utrzymały swoją pozycję w robotach budowlanych o mniejszej wartości. Kontrakty opiewające na kwotę do 10 mln USD w ok. 88% przypadły miejscowym wykonawcom. Zauważa się także wzrost znaczenia joint-venture, która to forma występuje we wszystkich rodzajach kontraktów. Jest ona szczególnie popularna

²⁷ G. Ofori, Ch. Leong, T. Pin, *Impact of Foreign contractors on construction industry: a qualitative study*, Engineering Construction and Architectural Management. 2002, Vol. 1, No. 9.

²⁸ *Technology Transfer in the Construction Industry*, The Economist Intelligence Unit, London 1995.

w projektach powyżej 10 mln USD, w zleceniach o znacznej wartości udział joint-venture zwiększył się aż siedmiokrotnie.

Zmiany udziału w rynku zleceń związane są ze wzrostem konkurencyjności krajowych przedsiębiorstw budowlanych. Wprowadziły one strategie działania zbliżone do rozwiązań obowiązujących w firmach zagranicznych.

Tabela 5. Udział wybranych form realizowania inwestycji o wartości powyżej 50 mln USD przez firmy zagraniczne i krajowe w latach 1992-2000 (w %)

Forma realizowania inwestycji	Firmy krajowe	Firmy zagraniczne
Inwestycja realizowana „pod klucz”	89	91
Współfinansowanie projektu	75	66
Zarządzanie projektem*	46	68
Projekty zaawansowane technologicznie	95	96
Funkcja Generalnego Wykonawcy	78	82
Zatrudnienie zagranicznego personelu	19	12
Zagraniczni podwykonawcy robót	31	28

Źródło: Obliczenia własne na podstawie analizy 87 projektów inwestycyjnych

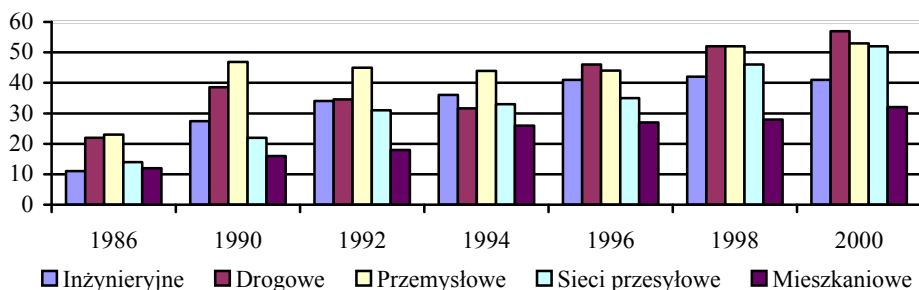
* brak sił własnych, zatrudnianie podwykonawców

W tabeli 5 przedstawiono porównanie różnych form realizowania inwestycji w firmach krajowych i zagranicznych. Realizowanie inwestycji powyżej 50 mln USD przez firmy krajowe nie odbiega od form stosowanych przez podmioty zagraniczne. W wielu wypadkach dla miejscowych podmiotów formy te są nawet korzystniejsze. Lokalne przedsiębiorstwa budowlane w 75% uczestniczyły we współfinansowaniu projektu, natomiast zagraniczne jedynie w 66%. Ponadto, lokalni wykonawcy chętniej zatrudniali zagranicznych pracowników (19%) oraz podwykonawców (31%). Funkcja Generalnego Wykonawcy oraz realizowanie projektów zaawansowanych technologicznie były na zbliżonym poziomie, dla krajowych firm odpowiednio 78% i 95%, natomiast dla zagranicznych firm 82% i 96% prowadzonych inwestycji. Znaczna dysproporcja wystąpiła w zarządzaniu projektem. Przedsiębiorstwa zagraniczne częściej wykorzystują siły obce (68%), niż własny potencjał. Tylko 46% krajowych wykonawców zdecydowało się zaangażować podwykonawców. Odmienne podejście wynika z konieczności maksymalnego wykorzystania własnych mocy, natomiast zagraniczne firmy na rynki zagraniczne najchętniej transferują wymagane technologie oraz sprawdzone metody zarządzania.²⁹

²⁹ P. Low, S. Tan, *The Relationship Between Construction Marketing and Economic Development*, Royal Institution of Chartered Surveyors, London 1993.

4. Koncentracja rynku oraz ekspansja eksportowa

Po 1986 roku rynek budowlany uległ znacznemu podziałowi. Podstawowy udział w nim zdobyła grupa dziesięciu największych firm. Proces ten szczególnie widoczny był po 1992 roku (rys. 4).



Rys. 4. Udział największych firm w wybranych robótach budowlano-montażowych po 1986 roku (w %)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie National Institute of Statistics Yearbook 1986-2001, Madrid; Building and Construction Report on Iberian Market, London 2001

W 2000 roku udział dziesięciu największych firm budowlanych w budownictwie drogowym, przemysłowym oraz w sieciach przesyłowych wynosił 52%, był więc prawie dwukrotnie większy niż w roku poprzedzającym akcesję z Unią Europejską. Udział firm w budownictwie mieszkaniowym ustabilizował się na poziomie 31%, był on wprawdzie relatywnie niski (w porównaniu z innymi robotami), jednak trzykrotnie wyższy niż w 1986 roku. Dominacja dziesięciu największych firm wynikała z tego, że budownictwo drogowe, przemysłowe oraz sieci przesyłowe wymagają od pracowników doświadczenia i przedstawienia odpowiednich referencji oraz specjalistycznego sprzętu i kadry.³⁰

Powyższe wymogi mogą spełnić jedynie przedsiębiorstwa dysponujące odpowiednim potencjałem. W latach 1986-2000 wystąpiła znaczna dysproporcja pomiędzy wynikami finansowymi dziesięciu największych firm a wynikami całej branży budowlanej.

³⁰ Ibidem.

Tabela 6. Wybrane parametry ekonomiczne największych firm budowlanych (A) na tle wyników całej branży budowlanej (B) w latach 1986-2000

Parametry ekonomiczne	1986		1990		1994		1996		1997		1998		1999		2000	
	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B
Wskaźnik rentowności obrotu	3	2	7	3	11	3	10	4	12	4	10	5	11	4	9	4
Zużycie środków trwałych %	30	35	24	36	22	34	19	36	21	38	24	41	21	38	19	40
Dynamika produkcji %	2	1	9	7	11	8	24	9	21	7	19	9	23	6	24	8
Dynamika wartości dodanej %	12	4	16	1	9	1	14	-1	21	3	24	7	31	8	27	6

Źródło: Obliczenia własne na podstawie National Institute of Statistics Yearbook 1986-2001, Madrid; Madrid Stock Exchange Report, March 2001.

Parametry ekonomiczne największych firm budowlanych w Hiszpanii znacznie odbiegają od wyników całej branży budowlanej. Zwraca uwagę kilkukrotnie wyższy wskaźnik rentowności obrotu w największych firmach budowlanych (A). W 1986 roku był on na zbliżonym poziomie, jednak w kolejnych latach był już dwu- lub nawet czterokrotnie wyższy niż w całym sektorze budowlanym (B). Podobny trend można zauważyć w zużyciu środków trwałych oraz dynamiki produkcji. Oba parametry na początku analizowanego okresu zasadniczo nie różniły się. W 2000 roku zużycie środków trwałych w dziesięciu największych firmach (A) było ponad dwukrotnie niższe, natomiast dynamika produkcji była trzykrotnie wyższa niż we wszystkich przedsiębiorstwach budowlanych (B). Znaczna dysproporcja w dynamice wartości dodanej dowodzi przewagi największych firm w zarządzaniu przedsiębiorstwem, właściwej kontroli poziomu kosztów, w planowaniu wydatków oraz pozyskiwaniu takich zleceń, które gwarantują odpowiedni obrót i rentowność.³¹

Pomimo poprawy wyników, parametry ekonomiczne dziesięciu największych firm budowlanych Hiszpanii odbiegają od wyników podobnych firm na rynkach krajów Unii Europejskiej. Obroty przedsiębiorstw hiszpańskich stanowią jedynie 70% dziesięciu największych budowlanych koncernów francuskich, 68% niemieckich oraz 64% angielskich.³² Dysproporcje te utrzymują się od czasu członkostwa Hiszpanii w UE.

Do 1998 roku wpływy z tytułu eksportu usług budowlanych wahały się od 350 do 480 mln USD. Po 1998 roku nastąpił dwukrotny wzrost, a w 2000 roku eksport usług budowlanych osiągnął 1,4 mld USD.³³ Korzystna zmiana była istot-

³¹ M. Sierpińska, T. Jachna, *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*, PWN, Warszawa 1997.

³² Madrid Stock Exchange Report, March 2001.

³³ Institute of Statistics Yearbook, Madrid 2001.

na, ponieważ rynek budowlany w UE zwiększał się w latach 1998-2001 jedynie średniorocznie o 4,3%, natomiast w Hiszpanii o 8,2%.³⁴ Czynnikiem sprzyjającym ekspansji eksportowej firm hiszpańskich była rozwijająca się współpraca największych firm hiszpańskich z zagranicznymi partnerami. Przejawiało się to powołaniem wspólnych przedsięwzięć na zasadzie joint-venture nie tylko do zadań krajowych, ale także poza granicami Hiszpanii (tab. 7).

Tabela 7. Spółki joint-venture największych budowlanych firmy hiszpańskich i zagranicznych w latach 1986-2000

Zadania	1986	1990	1994	1996	1997	1998	1999	2000
Zadania krajowe	4	6	3	7	6	17	22	18
Zadania eksportowe	7	5	5	8	9	19	21	25

Źródło: Obliczenia własne na podstawie Madrid Stock Exchange Report, March 2001.

Do 1998 roku liczba spółek joint-venture zawierana przez największe budowlane firmy hiszpańskie wahała się od 8 do 15, przewagę posiadały spółki przeznaczone do zadań krajowych. Po 1997 roku ich liczba zwiększyła się prawie czterokrotnie z ukierunkowaniem na zadania eksportowe. Można było zauważyć wyraźną specjalizację spółek joint-venture. W latach 1998-2000 na 65 porozumień zawartych na prace eksportowe aż 21 dotyczyło robót drogowych, 17 wykonania konstrukcji betonowych, a 6 prac inżynierskich. Na tej podstawie można przyjąć, że po 1998 roku nastąpiła specjalizacja eksportowa największych hiszpańskich firm budowlanych.

Podsumowanie

Po przystąpieniu Hiszpanii do Unii Europejskiej rynek budowlany uległ zasadniczym zmianom. Przeprowadzone zostały one ewolucyjnie, a ich analiza pozwala wyciągnąć następujące wnioski:

1. Po 1986 roku rynek Hiszpanii stał się miejscem penetracji zagranicznych przedsiębiorstw budowlanych. W początkowym okresie zdobyły one znaczną przewagę nad miejscowymi firmami, zwłaszcza w projektach powyżej 50 mln USD. Po 1992 roku przewaga zagranicznych koncernów została zniwelowana, „kontrolę” nad rynkiem odzyskały miejscowe podmioty.

³⁴ SEOPAN, Report on Business, Madrid 2002.

2. W latach 1996-2001 hiszpański rynek budowlany rozwijał się szybciej, niż w pozostałych krajach Unii. Na wzrost inwestycji miały wpływ zagraniczne środki, zwłaszcza w regionach słabiej rozwiniętych gospodarczo.
3. Zwiększyła się koncentracja w sektorze. Dziesięć największych przedsiębiorstw uzyskało dominujący udział w rynku, zwłaszcza w pracach drogowych, inżynieryjnych i w sieciach przesyłowych.
4. Odnotowano wzrost i dysproporcję (nawet do 400%) cen mieszkań w poszczególnych regionach Hiszpanii. W latach 1986-2001 ceny mieszkań zwiększyły się trzykrotnie, największe zmiany dotyczyły rejonu Bilbao, Madrytu oraz Katalonii.
5. Największe budowlane przedsiębiorstwa hiszpańskie zdołały włączyć się w europejski rynek budowlany dzięki specjalizacji prac oraz współpracy na zasadzie joint-venture z zagranicznymi koncernami.

Literatura

1. *Building and Construction Authority*, Report, Madrid 1998.
2. Cachon L., *Tourism industry in Spain*, Mostoles, Madrid 1990.
3. Contractor, 1985, No. 6.
4. Contractor, 1987, No. 2.
5. Flanagan R., *A global view of infrastructure: some chalanges for the future*, Centre for Advances Construction Studies Bulletin, 1999, No.18.
6. *Foreign Direct Investment in Spain*, Ministry of Industry Report, Madrid 1999.
7. *Global Economic Prospects*, World Bank, Washington 1990
8. Information Bulletin of Bank of Spain, Madrid 2001.
9. Low P., Tan S., *The relationship between construction marketing and economic development*, Royal Institution of Chartered Surveyors, London 1993.
10. Madrid Stock Exchange Report, March 2001, Ministry of Public Works, Bulletin 1988, No. 3.
11. Ministry of Public Works, Bulletin 1990, No. 2.
12. Ministry of Public Works, Bulletin 1997, No. 2.
13. National Institute of Statistics Yearbook 1984, Madird 1985.
14. National Institute of Statistics Yearbook. 1985, Madrid 1986
15. National Institute of Statistics Yearbook. 1987, Madrid 1988
16. National Institute of Statistics Yearbook 2000, Madrid 2001.
17. National Institute of Statistics Yearbook 2001, Madrid 2002.

18. Ofori G., Leong Ch., Pin T., *Impact of foreign contractors on Singapore construction industry: a qualitative study*, Engineering Construction and Architectural Management. 2002, Vol. 1, No. 9.
19. Rashid A., *Global strategies of construction firms*, Univeristy of Reading, Reading 1999.
20. Roses F., *Morgages Rates and Housing Stability*, Bank of Spain, Report 2001, No. 2.
21. SEOPAN Bulletin No.1, Madrid 1990.
22. SEOPAN Report on Business, Madrid 2002.
23. Shatz H., *Geography of International Investment*, World Bank Research Paper, Washington 2001
24. Sierpińska M, Jachna T., *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*, PWN, Warszawa 1997.
25. *Technology transfer in the construction industry*, Economist Intelligence Unit, London 1995
26. Turin D. A., *Construction industry and its role of development*, Univeristy College, London 1996.

The change of Spanish construction market after accession to European Union

Summary: The aim of this paper is to present the changes of construction market in Spain after 1986. The close attention was paid to the cooperation among local and foreign companies. The cooperation was focused not only in domestic and foreign projects as well. The changes were executed in an evolutionary way. They influenced the level of prices, and differences among the regions. After accession the market was eager to grow due to the flow of investment , including foreign capital as well.

Key words: integration, construction market, changes, dynamic, investments

Paweł Chmieliński, Artur Czech*

Zróznicowanie regionalne rolnictwa i obszarów wiejskich w Polsce

Streszczenie: Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej stwarza potrzebę wdrożenia nowych mechanizmów funkcjonowania rolnictwa. Jednocześnie w Polsce obserwuje się silne zróżnicowanie zarówno struktury rolnictwa, jak i tempa jego rozwoju w poszczególnych regionach. Celem niniejszej pracy jest próba ukazania, na podstawie analizy opisowej i statystycznej, regionalnych różnic w uwarunkowaniach działalności indywidualnych gospodarstw rolnych i wskazanie wybranych działań państwa mogących wpłynąć na niwelowanie tych dysproporcji.

Słowa kluczowe: rolnictwo, regionalizacja, obszary wiejskie, badania statystyczne

Wprowadzenie

Od 1 maja 2004 roku zmieniły się zasady funkcjonowania rolnictwa. Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej stwarza potrzebę wdrożenia nowych mechanizmów funkcjonowania tej dziedziny gospodarki. Jednocześnie rolnictwo polskie przejawia silne wewnętrzne zróżnicowanie. Dotychczasowy system interwencji na rynkach rolnych został zastąpiony rozwiązaniami stosowanymi w Unii Europejskiej. Wprowadzony został system dopłat obszarowych, który obejmuje wszystkich rolników. Utrzymanych zostało jednak szereg dotychczasowych instrumentów, głównie kredytów o obniżonej stopie oprocentowania na zakup środków do produkcji rolnej oraz na inwestycje. Głównymi programami będącymi narzędziem realizacji polityki rolnej państwa są: PROW (Plan Rozwoju Obszarów Wiejskich) oraz SOP (Sektorowy Program Operacyjny) wspierający restrukturyzację i moder-

* Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej - Państwowy Instytut Badawczy, Zakład Polityki Społecznej i Regionalnej

nizację sektora żywnościowego. Obydwa te programy są wspierane środkami Unii Europejskiej i będą realizowane w latach 2004-2006.¹

Celem niniejszej pracy jest próba ukazania, na podstawie analizy opisowej i statystycznej, regionalnych różnic w uwarunkowaniach działalności gospodarstw rolnych i wskazanie niektórych działań państwa mogących wpłynąć na usunięcie owych dysproporcji.

W artykule analiza regionalna została zawężona do gospodarstw indywidualnych (które stanowią 99,8% ogólnej liczby gospodarstw i posiadają blisko 88% powierzchni użytków rolnych), ponieważ to właśnie one najlepiej obrazują charakter ustroju rolnego w Polsce.

1. Zróżnicowanie struktury agrarnej

Bardzo ważną kwestię stanowi zróżnicowanie regionalne rozwoju rolnictwa w Polsce i rola polityki rolnej państwa w niwelowaniu tych dysproporcji. Charakter tego zróżnicowania ma podłoże historyczne, wynikające z ponad 100-letniego okresu zaborów, kiedy to poszczególne części kraju włączone zostały do różnych organizmów państwowych. Znaczący wpływ wywarły także zmiany granic po II wojnie światowej i związane z tym migracje ludności na wielką skalę.² Istotną rolę odegrała również późniejsza polityka państwa, której celem było stworzenie nacjonalizowanej gospodarki, czego najwyraźniejszym przykładem było tworzenie Państwowych Gospodarstw Rolnych w latach siedemdziesiątych XX wieku. Zasadniczy wpływ na tempo rozwoju i charakter rolnictwa w poszczególnych regionach wywarły burzliwe przemiany związane z odejściem Polski od gospodarki centralnie planowanej i przejściem na gospodarkę rynkową.

Najważniejszą cechą zróżnicowania regionalnego rolnictwa jest struktura obszarowa. W tabeli 1 przedstawiono liczbę gospodarstw indywidualnych oraz powierzchnię użytków rolnych. Dane te dobrze obrazują siłę ekonomiczną poszczególnych regionów i stanowią dobry punkt odniesienia do dalszych rozważań. Łatwo zauważyć, że województwa położone na południowo-wschodnim obszarze Polski charakteryzują się największym rozdrobnieniem struktury agrarnej.³ Wyr-

¹ Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, <http://minrol.gov.pl>

² Por. E. Gorzelak, *Sytuacja ekonomiczna gospodarstw rolnych w ujęciu przestrzennym przed i po zjednoczeniu Polski z Unią Europejską*, W: *Dostosowywanie polskiego rynku rolnego do wymogów Unii Europejskiej* pod red. A. Kowalskiego, IERiGŻ, Warszawa 2003, s. 77-79.

³ W literaturze często spotyka się podział Polski na makroregiony w zależności od zróżnicowania społeczno-ekonomicznego. Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej wyróżnia 5

za się to najmniejszą średnią powierzchnią użytków rolnych gospodarstw (np. małopolskie: 2 ha, podkarpackie: 2,4 ha). Jednocześnie są to województwa zawierające najwyższą liczbę gospodarstw indywidualnych (przykładowo: woj. małopolskie 12,8%, a podkarpackie 10,8% ogólnej liczby gospodarstw w Polsce) przy stosunkowo małym odsetku ogólnej powierzchni użytków rolnych w Polsce.

Z drugiej strony, województwa położone w środkowozachodniej Polsce charakteryzują się znacznie większą przeciętną powierzchnią użytków rolnych gospodarstw (kujawsko-pomorskie 8,6 ha, wielkopolskie 7,6 ha) przy mniejszym odsetku gospodarstw w ogólnej liczbie w Polsce (odpowiednio: 4% i 6,9%) i większym udziale ogólnej powierzchni użytków rolnych w kraju (odpowiednio: 6,7% i 10,3).

Tabela 1. Zróżnicowanie regionalne liczby gospodarstw indywidualnych oraz powierzchni użytków rolnych w Polsce

Wyszczególnienie wg województw	Liczba gospodarstw		Powierzchnia użytków rolnych [w ha]		Średni obszar użytków rolnych w gospodarstwie [w ha]
	w liczbach bezwzględnych	w kraju (%)	w liczbach bezwzględnych	w kraju (%)	
POLSKA	2928578	100,0	14858425	100,0	5,1
Dolnośląskie	140804	4,8	818554	5,5	5,8
Kujawsko-pomorskie	115680	4,0	989438	6,7	8,6
Lubelskie	305678	10,4	1499831	10,1	4,9
Lubuskie	55012	1,9	322155	2,2	5,9
Łódzkie	209466	7,2	1126969	7,6	5,4
Małopolskie	373506	12,8	758627	5,1	2,0
Mazowieckie	369140	12,6	2188537	14,7	5,9
Opolskie	73875	2,5	400648	2,7	5,4
Podkarpackie	311684	10,6	735967	5,0	2,4
Podlaskie	119948	4,1	1112074	7,5	9,3
Pomorskie	76412	2,6	699990	4,7	9,2

takich makroregionów: środkowozachodni (grupujący województwa: kujawsko-pomorskie i wielkopolskie), środkowowschodni (łódzkie, mazowieckie, lubelskie, podlaskie), południowo-wschodni (świętokrzyskie, małopolskie, podkarpackie, śląskie), południowo-zachodni (opolskie, lubuskie, dolnośląskie) i północny (zachodniopomorskie, pomorskie, warmińsko-mazurskie), uzasadnienie podziału patrz: A. Sikorska: *Zmiany strukturalne na wsi i w rolnictwie w latach 1996-2000 a wielofunkcyjny rozwój obszarów wiejskich*, IERiGŻ, Warszawa 2001; istnieją także opracowania dzielące Polskę na 3 makroregiony, por.: A. Mierosławska, W. Rokicka, J. Jakubowska: *Podział polski na regiony i strategia wykorzystania funduszy strukturalnych Unii Europejskiej*, Komunikaty, Raporty, Ekspertyzy, z. 423, IERiGŻ, Warszawa 1998.

Wyszczególnienie wg województw	Liczba gospodarstw		Powierzchnia użytków rolnych [w ha]		Średni obszar użytków rolnych w gospodarstwie [w ha]
	w liczbach bezwzględnych	w kraju (%)	w liczbach bezwzględnych	w kraju (%)	
Śląskie	252910	8,6	490203	3,3	1,9
Świętokrzyskie	172176	5,9	615961	4,1	3,6
Warmińsko-mazurskie	80297	2,7	894735	6,0	11,1
Wielkopolskie	201376	6,9	1526038	10,3	7,6
Zachodniopomorskie	70614	2,4	678698	4,6	9,6

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Powszechnego Spisu Rolnego 2002: Systematyka i charakterystyka gospodarstw rolnych, GUS, <http://stat.gov.pl>

Analizując historyczne uwarunkowania funkcjonowania społeczno-ekonomicznych makroregionów można wskazać na pewne prawidłowości w strukturze agrarnej. Jednakże między poszczególnymi województwami tych makroregionów są wewnętrzne różnice. Ważne jest, by w rozważaniach uwzględnić duże zróżnicowanie województw pod względem ich wielkości, ponieważ ma to wpływ na liczbę i powierzchnię użytków rolnych gospodarstw.

Funkcjonujący system dopłat obszarowych wpływa na strukturę agrarną raczej zachowawczo. Wieś przez lata była w trudnej sytuacji ekonomicznej, a wprowadzany system dopłat rolnicy traktują jako doraźne wsparcie finansowe. Stwarza to sytuację, w której rolnicy niechętnie wyzbywają się ziemi jako gwarancji uzyskania dodatkowego przychodu. Można również przypuszczać, że dopłaty nie wpłyną na tempo restrukturyzacji gospodarstw w najbliższym czasie. Istnieje też obawa, że znaczną część dopłat rolnicy przeznaczą nie na inwestycje, lecz na bieżące potrzeby gospodarstw, w tym na „konsumpcję naturalną”. Ważne są więc też inne sposoby wspierania polskich rolników (tzw. wsparcie celowe), które stworzą lepsze warunki do restrukturyzacji gospodarstw wiejskich.

2. Analiza potencjału ekonomicznego rolnictwa w regionach

Restrukturyzacja polskiego rolnictwa w dużym stopniu zależy od postaw i zachowań rolników, a zwłaszcza kierowników gospodarstw, jako jednostek zarządzających. Stopień przedsiębiorczości kierowników gospodarstw, w powiązaniu ze

spójną polityką rolną rządu oraz wsparciem programów Unii Europejskiej, umożliwia wykorzystanie szans, których celem jest podniesienie poziomu życia. Istnienie wystarczającego potencjału ekonomicznego, umożliwiającego efektywne gospodarowanie, będzie determinowało tempo i skuteczność restrukturyzacji gospodarstw indywidualnych.

Przedsiębiorczość polskich rolników powinna przejawiać się efektywnym wykorzystaniem dostępnych zasobów gospodarczych oraz potrzebą do ich ulepszenia w oparciu o wiedzę i pomoc oferowaną przez państwo i Unię Europejską. Oczywiście, wyższy potencjał ekonomiczny będzie tam, gdzie rolnicy są lepiej wykształceni i poszukują sposobów umocnienia pozycji swoich gospodarstw. Uwidacznia się to poprzez inwestycje, efektywne gospodarowanie dostępnymi zasobami kapitału i ziemi (wpływ na potencjał produkcyjny rolnictwa) oraz dysponowanie lepszym technicznym uzbrojeniem pracy i aktywnością gospodarczą. Cechy te w dalszej części pracy posłużą do zbadania zróżnicowania regionalnego rolnictwa pod kątem ich potencjału ekonomicznego.⁴

W celu stwierdzenia zróżnicowania regionalnego rolnictwa wykorzystano metody porządkowania liniowego zbioru obserwacji. Stanowią one podstawę wielowymiarowej analizy porównawczej i pozwalają przeprowadzić hierarchizację obiektów oraz wyodrębnić homogeniczne podzbiory, zawierające obiekty podobne do siebie z punktu widzenia wyróżnionej charakterystyki agregatowej, a jednocześnie niepodobne do obiektów tworzących pozostałe podzbiory.⁵

Jako obiekty badawcze przyjęto szesnaście województw, które zapisano w postaci zbioru $\Omega = \{\omega_1, \dots, \omega_N\}$, gdzie $N=16$ – liczba województw Polski.

Na podstawie posiadanej wiedzy merytorycznej o badanym zjawisku dokonano doboru następujących dwunastu cech diagnostycznych, które reprezentują pięć wybranych wskaźników determinujących potencjał ekonomiczny rolnictwa:

a) poziom mechanizacji gospodarstw:

X_1 – liczba ciągników na 100 ha użytków rolnych,

X_2 – liczba maszyn rolniczych na 100 ha użytków rolnych,

b) poziom edukacji mierzony wykształceniem kierowników gospodarstw⁶:

⁴ Por. A. Woś: *Ekonomiczna struktura gospodarstw chłopskich*, IERiGŻ, Warszawa 2004, a także: J. Zegar (red.): *Zróżnicowanie regionalne rolnictwa*, GUS, Warszawa 2003 oraz A. Szemberg, *Społeczno-ekonomiczne regiony rolnictwa i obszarów wiejskich*, IERiGŻ, Warszawa 1999, s. 5-6.

⁵ T. Grabiński, *Taksonomiczne metody wyodrębniania jednorodnych zbiorowości*, W: *Ekonometria przestrzenna* pod red. A. Zelasia, PWE, Warszawa 1991, s.85.

⁶ W metodologii GUS za osobę kierującą gospodarstwem rolnym uważa się osobę fizyczną upoważnioną przez właściciela gospodarstwa rolnego do podejmowania decyzji bezpośrednio związanych z procesami produkcyjnymi, nadzorowania ich lub wykonywania. Kierujący jest na ogół, choć nie

- X_3 – udział kierowników gospodarstw ze szkolnym wykształceniem rolniczym na 1000 kierowników,
 X_4 – udział kierowników gospodarstw z wyższym wykształceniem na 1000 kierowników,
- c) potencjał produkcyjny rolnictwa mierzony wartością produkcji towarowej:
 X_5 – produkcja w 1000 złotych na 1 pełnozatrudnionego,
 X_6 – produkcja w 1000 złotych na 1 ha użytków rolnych,
 X_7 – produkcja w 1000 złotych na 1 gospodarstwo,
- d) wydatki inwestycyjne gospodarstw:
 X_8 – wydatki inwestycyjne na budowę, remont lub modernizację budynków gospodarczych w % ogółu gospodarstw,
 X_9 – wydatki inwestycyjne na zwiększenie stada podstawowego i zmianę kierunku produkcji zwierzęcej w % ogółu gospodarstw,
 X_{10} – wydatki inwestycyjne na nowe nasadzenia i zmianę kierunku produkcji roślinnej w % ogółu gospodarstw,
- e) aktywność gospodarcza⁷:
 X_{11} – gospodarstwa prowadzące działalność gospodarczą na 1000 gospodarstw,
 X_{12} – gospodarstwa prowadzące działalność rolniczą na 1000 gospodarstw.

Ogół wszystkich zmiennych diagnostycznych można zapisać w postaci zbioru: $X = \{X_1, \dots, X_K\}$, gdzie $K=12$, jest to liczba cech diagnostycznych wziętych do badania. Analizy zróżnicowania terytorialnego kraju pod względem potencjału ekonomicznego poszczególnych województw dokonano w oparciu o dane publikowane przez Główny Urząd Statystyczny w ramach Powszechnego Spisu Rolnego 2002.⁸ Okresem badawczym jest więc jeden rok.

Dane pierwotne uwzględnione do analizy można więc zapisać w postaci dwuwymiarowej macierzy obserwacji $N \times K$.

zawsze, użytkownikiem. Kierowników, stanowiących zasoby ludzkie, można uznać za determinantę potencjału ekonomicznego rolnictwa.

⁷ Za działalność gospodarczą (rolniczą i pozarolniczą) według metodologii GUS uważa się pracę na rachunek własny, bezpośrednio związaną z prowadzeniem produkcji rolniczej i gospodarstwa rolnego oraz pracę poza gospodarstwem rolnym (np. własne zakłady przemysłowe, rzemieślnicze, handlowe i usługowe, zatrudniające lub niezatrudniające pracowników najemnych, a także wolne zawody).

⁸ Główny Urząd Statystyczny, <http://stat.gov.pl>

U podstaw porządkowania liniowego tkwi konieczność rozróżnienia wśród wyjściowego zbioru zmiennych diagnostycznych, trzech podzbiorów. Pierwszy to stymulanty – $\{X_s\}$, drugi destymulanty – $\{X_d\}$ i trzeci nominaty – $\{X_n\}$.⁹ Określenie charakteru zmiennych może być dokonywane przy zastosowaniu kryteriów merytorycznych oraz formalnych. Najczęściej jest jednak wynikiem wnikliwej analizy przesłanek merytorycznych uwzględniających typ związku pomiędzy zmienną diagnostyczną, a zjawiskiem złożonym.¹⁰

Po rozpatrzeniu charakteru poszczególnych zmiennych stwierdzono, że zmienne X_1 i X_2 pełnią rolę nominat, a zmienne $X_3 - X_{12}$ to stymulanty analizowanego zjawiska. Nie wyróżniono żadnych destymulant spośród danego zbioru cech. Cechy X_1 i X_2 zostały przekształcone w stymulanty za pomocą formuły¹¹:

$$x_{ik} = \begin{cases} \frac{N_{ik}}{n_k} & \text{dla } (N_{ik} \leq n_k), \\ \frac{n_j}{N_{ik}} & \text{dla } (N_{ik} > n_k); \end{cases} \quad (1)$$

gdzie:

N_{ik} – wartość k-tej nominanty zaobserwowana w i-tym obiekcie,

n_k – nominalny poziom k-tej zmiennej.

Zanim dokonano obliczenia syntetycznego miernika taksonomicznego, wszystkie zmienne zostały znormalizowane, przy użyciu następującego przekształcenia ilorazowego¹²:

$$x'_{ik} = \frac{x_{ik}}{\max_i \{x_{ik}\}}, \quad (2)$$

gdzie:

x_{ik} – wartość k-tej cechy w i-tym obiekcie,

$\max_i \{x_{ik}\}$ – maksymalna wartość k-tej cechy.

⁹ T. Grabiński, *Taksonomiczne metody...*, op. cit., s. 85.

¹⁰ K. Kukula, *Metoda unitaryzacji zerowanej*, PWN, Warszawa 2000, s. 54-55.

¹¹ M. Walesiak, *Metody analizy danych marketingowych*, PWN, Warszawa 1996, s. 37.

¹² Por. T. Grabiński, *Ocena poprawności procedur porządkowania liniowego*, W: *Metody taksonomii numerycznej w modelowaniu zjawisk społeczno-gospodarczych*, PWN, Warszawa 1989, s. 119.

Celem tej operacji było doprowadzenie cech diagnostycznych do porównywalności poprzez ujednoczenie ich mian i zakresów zmienności. Następnie, w celu określenia poziomu rozwoju terenów wiejskich w poszczególnych województwach, posłużono się miernikiem syntetycznym:

$$Z_i = \frac{1}{K} \sum_{k=1}^K X'_i \quad (3)$$

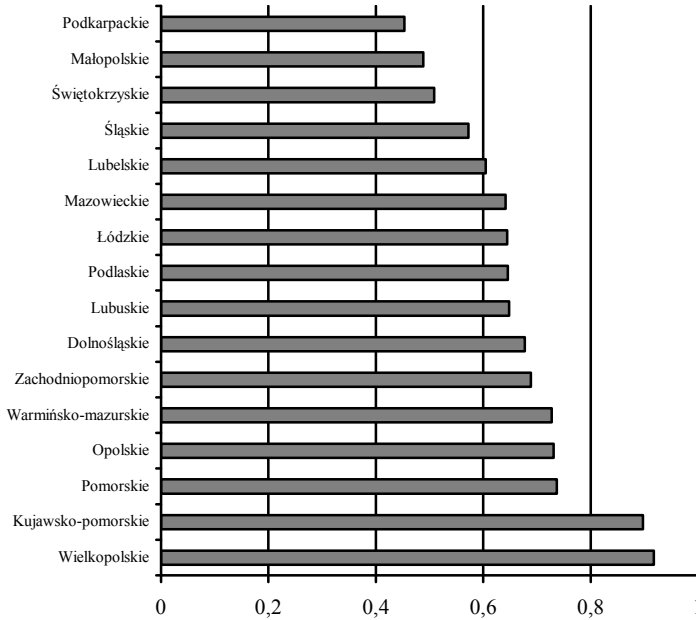
kórego wartości dla poszczególnych województw zostały zamieszczone w tabeli 2.

Tabela 2. Konstrukcja syntetycznego miernika

Specyfikacja	x'_1	x'_2	x'_3	x'_4	x'_5	x'_6	x'_7	x'_8	x'_9	x'_{10}	x'_{11}	x'_{12}	Z_i
Dolnośląskie	0,79	0,74	0,54	0,54	0,76	0,67	0,66	0,58	0,34	0,84	0,86	0,81	0,68
Kujawsko-pomorskie	0,92	1,00	1,00	0,63	0,75	0,83	0,87	0,99	1,00	0,93	0,99	0,87	0,90
Lubelskie	0,87	0,83	0,47	0,54	0,31	0,56	0,31	0,58	0,44	0,63	0,99	0,73	0,60
Lubuskie	0,66	0,55	0,56	0,62	0,82	0,63	0,68	0,60	0,45	0,67	0,81	0,74	0,65
Łódzkie	0,86	0,69	0,68	0,42	0,41	0,73	0,43	0,64	0,48	0,64	0,93	0,80	0,64
Małopolskie	0,62	0,87	0,37	0,24	0,14	0,47	0,14	0,46	0,30	0,70	0,84	0,73	0,49
Mazowieckie	0,97	0,88	0,69	0,48	0,41	0,64	0,43	0,52	0,42	0,68	0,87	0,71	0,64
Opolskie	0,93	0,86	0,58	0,41	0,66	0,70	0,60	0,87	0,59	1,00	0,88	0,69	0,73
Podkarpackie	0,65	0,98	0,31	0,25	0,13	0,38	0,13	0,47	0,26	0,33	0,88	0,67	0,45
Podlaskie	0,88	0,79	0,71	0,42	0,45	0,54	0,53	0,73	0,78	0,37	0,94	0,61	0,65
Pomorskie	0,68	0,68	0,85	0,69	0,71	0,62	0,79	0,84	0,61	0,68	0,83	0,87	0,74
Śląskie	0,83	0,99	0,34	0,27	0,37	0,73	0,32	0,45	0,37	0,90	0,67	0,63	0,57
Świętokrzyskie	0,75	0,75	0,37	0,28	0,20	0,52	0,22	0,49	0,31	0,67	0,88	0,67	0,51
Warmińsko-mazurskie	0,55	0,64	0,64	0,75	0,89	0,60	1,00	0,95	0,77	0,50	0,87	0,57	0,73
Wielkopolskie	1,00	0,87	0,95	0,64	0,81	1,00	0,91	1,00	0,89	0,94	1,00	1,00	0,92
Zachodniopomorskie	0,50	0,45	0,59	1,00	1,00	0,56	0,97	0,62	0,40	0,58	0,81	0,80	0,69

Źródło: Opracowanie własne.

Wartości syntetycznych mierników uszeregowano, a wyniki rangowania zostały przedstawione na rysunku 1.



Rys. 1. Uszeregowane wartości miernika syntetycznego dla poszczególnych województw

Źródło: Opracowanie własne.

Zastosowanie taksonomicznego miernika rozwoju pozwoliło opisać badane obiekty za pomocą jednej agregatywnej wielkości. Dzięki temu klasyfikacja wielocechowych obiektów, oparta na syntetycznym mierniku rozwoju, sprowadziła się do podziału zbioru obiektów według jednej zmiennej.¹³

W celu dokonania klasyfikacji badanych województw na grupy podobne wewnętrznie do siebie oparto się na metodzie trzech średnich, dzieląc zbiór szesnastu województw na cztery grupy o wartościach miernika z następujących przedziałów:

- grupa I: $Z_i \geq \bar{Z}_2$, (4)
- grupa II: $\bar{Z} < Z_i \leq \bar{Z}_2$,
- grupa III: $\bar{Z}_1 < Z_i \leq \bar{Z}$,
- grupa IV: $Z_i \leq \bar{Z}_1$

¹³ E. Nowak, *Metody taksonomiczne w klasyfikacji obiektów społeczno-gospodarczych*, PWN, Warszawa 1990, s. 92.

Wartości poszczególnych średnich uzyskano w oparciu o nierosnące wartości syntetycznego miernika i kształtowały się one na następującym poziomie:

$$\bar{Z} = 0,66 ; \bar{Z}_1 = 0,58 ; \bar{Z}_2 = 0,77 .$$

W wyniku dokonanej klasyfikacji w skład pierwszej grupy weszły dwa województwa: wielkopolskie i kujawsko-pomorskie. Poziom miernika syntetycznego dla tej grupy jest większy od 0,66. Obiekty te charakteryzują się więc najwyższym potencjałem ekonomicznym w Polsce.

Natomiast drugą grupę tworzy pięć województw: pomorskie, opolskie, warmińsko-mazurskie, zachodniopomorskie i dolnośląskie. Grupa ta plasuje się na drugim miejscu pod względem badanego zjawiska.

Trzecia grupa zwiera obiekty o niższych wielkościach agregatowych. W skład tego zbioru weszły następujące województwa Polski: mazowieckie, łódzkie, lubuskie, podlaskie i lubelskie.

Ostatni zbiór województw i zarazem charakteryzujący się najniższym potencjałem ekonomicznym rolnictwa zawiera cztery obiekty – województwa: śląskie, świętokrzyskie, małopolskie i podkarpackie.

W analizie posłużono się także inną metodą dzielącą zbiór badanych obiektów na cztery grupy. Różnica w dokonanym podziale wynikała z wykorzystania, oprócz średniej arytmetycznej jako miernika, również jego odchylenia standardowego, które wyniosło $S_Z = 0,13$.

Cztery grupy typologiczne województw zostały wyodrębnione w oparciu o następujące przedziały¹⁴:

- grupa I: $Z_i \geq \bar{Z}_2 + S_Z$,
- grupa II: $\bar{Z} \leq Z_i < \bar{Z}_2 + S_Z$,
- grupa III: $\bar{Z}_1 - S_Z \leq Z_i < \bar{Z}$,
- grupa IV: $Z_i \leq \bar{Z}_1 - S_Z$.

Wyodrębnione na tej podstawie grupy nie wykazują zbyt dużych różnic w stosunku do pierwszego podziału. Jedyne przemieszczenia elementów wystąpiły między grupą trzecią i czwartą. Skutkiem tych działań było zakwalifikowanie województwa śląskiego do grupy obiektów bardziej rozwiniętych. Struktura elementów grupy pierwszej i drugiej pozostała niezmienną w stosunku do podziału pierwszego w oparciu wyłącznie o średnią. Z punktu widzenia specyfiki województwa śląskiego, jako województwa o najwyższym poziomie urbanizacji i gęstości zalud-

¹⁴ Por. E. Nowak, *Metody taksonomiczne...*, op. cit., s.93.

nienia w Polsce¹⁵, klasyfikacja go do grupy obiektów bardziej rozwiniętych jest uzasadniona. Należy podkreślić, że jest to region o bardzo dobrze rozwiniętym technicznym wyposażeniu gospodarstw o wysokiej wartości towarowej produkcji rolniczej na 1 osobę.

Wyniki klasyfikacji zróżnicowania regionalnego rolnictwa w oparciu o potencjał ekonomiczny pozwalają zauważyć, że generalnie zróżnicowanie to grupuje województwa niezależnie od położenia geograficznego i historycznych uwarunkowań. Wyodrębnione grupy województw o zbliżonych strukturach gospodarki wiejskiej i żywnościowej, mogą stanowić wskazówkę, w jakich rejonach pomoc państwa dla rolnictwa powinna być intensyfikowana. Umożliwi to niwelowanie dość znacznych różnic pomiędzy województwami, szczególnie zaś z grup I i IV, których wartości syntetycznego miernika potencjału ekonomicznego gospodarstw wykazują największe rozbieżności (przykładowo wskaźnik województwa podkarpackiego jest dwukrotnie niższy niż województwa wielkopolskiego).

Oczywiście, biorąc pod uwagę warunki gospodarowania w tych województwach, trudno wymagać by rolnik z terenów, na których produkcja rolnicza jest utrudniona ze względu na niekorzystne warunki naturalne mógł konkurować na równi z rolnikiem gospodarującym na terenach o warunkach korzystnych. Dlatego instrumenty wsparcia muszą rekompensować wyższe koszty produkcji gospodarstw o niekorzystnym położeniu geograficznym, tak aby stworzyć podobne warunki gospodarowania.

3. Wybrane działania rządu wspierające rozwój rolnictwa w Polsce

Obecna polityka wspierania rolnictwa i obszarów wiejskich dysponuje m.in. dwoma ważnymi instrumentami: PROW oraz SOP wspierającymi restrukturyzację i modernizację sektora żywnościowego. Działania w ramach tych programów dają szansę gospodarstwom rolnym na podniesienie poziomu gospodarowania poprzez inwestycje, zwiększenie poziomu kwalifikacji i różnicowanie działalności w celu zapewnienia różnorodności źródeł dochodów rolników.

Jak podaje Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, polska wieś w ramach SOP może otrzymać w latach 2004-2006 wsparcie w wysokości 1784,15 mln euro, z czego 1192,68 mln euro będą stanowiły środki Unii Europejskiej, a 591,47 mln

¹⁵A. Szemberg, *Spoleczno-ekonomiczne regionu...*, op. cit., s. 16.

euro będzie pochodziło głównie z budżetu krajowego. W ramach PROW w latach 2004-2006 przewiduje się wydatkować kwotę 3563 mln euro, z czego środki unijne wyniosą 2866,4 mln euro, a środki krajowe równowartość 696,6 mln euro.

Wsparcie gospodarstw rolnych po akcesji do Unii Europejskiej odbywa się z udziałem Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa, której zadania obejmują:

- płatności bezpośrednie,
- Plan Rozwoju Obszarów Wiejskich,
- Sektorowy Program Operacyjny - „Restrukturyzacja i Modernizacja Sektora Żywnościowego oraz Rozwój Obszarów Wiejskich”,
- kredyty o obniżonej stopie oprocentowania, poręczenia i gwarancje kredytowe,
- dotacje

oraz Agencji Rynku Rolnego, której zadania obejmują system interwencji na podstawowych rynkach.

W rozwoju gospodarstw i niwelowaniu różnic w tempie rozwoju regionów mogą pomóc następujące działania¹⁶:

a) w ramach PROW:

Renty strukturalne – mają zachęcać rolników w wieku przedemerytalnym do zaprzestania prowadzenia działalności rolniczej i przekazania posiadanych gospodarstw rolnych w sposób służący poprawie żywotności gospodarstw rolnych w Polsce oraz zapewnić im wystarczające źródło dochodu po zaprzestaniu tej działalności.

Wspieranie gospodarstw niskotowarowych – celem tego wsparcia jest zwiększenie możliwości inwestowania gospodarstw rolnych o niewielkim własnym potencjale ekonomicznym. Gospodarstwa te w znacznej mierze prowadzą produkcję skierowaną na „konsumpcję naturalną”. Dzięki pomocy finansowej gospodarstwa będą mogły podjąć działania prowadzące do rynkowego ukierunkowania produkcji, poprawy dochodowości oraz szeroko rozumianych dostosowań do funkcjonowania w warunkach jednolitego rynku. W efekcie powinno się to przyczyniać się do stabilizacji sektora rolnego w Polsce. Pomoc dla gospodarstw niskotowarowych, w postaci premii wypłacanej przez okres do pięciu lat, wyniesie 5878 zł na jedno gospodarstwo w ciągu roku.

Wspieranie działalności rolniczej na obszarach o niekorzystnych warunkach gospodarowania (ONW). Działanie to jest instrumentem wsparcia finansowego gospodarstw rolnych, położonych na terenach, na których produkcja rolnicza jest utrudniona ze względu na niekorzystne warunki naturalne. Dopłaty wyrównawcze

¹⁶ Na podstawie informacji Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi, <http://minrol.gov.pl>.

mają za zadanie zrekompenzować wyższe koszty produkcji ponoszone w strefach ONW. Celem jest również przeciwdziałanie wyludnianiu się obszarów wiejskich i zatracaniu ich rolniczego charakteru. Pomoc ta powinna wynieść od 179 do 320 zł na 1ha w zależności od warunków naturalnych.

b) w ramach SOP – „Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich”:

Inwestycje w gospodarstwach rolnych. W ramach tego działania wspierane będą projekty inwestycyjne związane z modernizacją gospodarstw rolnych, prowadzące do ich dostosowania do warunków funkcjonowania na jednolitym rynku. Odbiorca pomocy może otrzymać łącznie do 300 000 zł w okresie programowania.

Ułatwienie startu młodemu rolnikom. Pomoc finansowa, w postaci premii, wypłacana będzie młodemu rolnikom, którzy rozpoczynają samodzielne prowadzenie gospodarstwa. Wsparcie udzielane w ramach tego działania ma przyspieszyć proces wymiany pokoleń w rolnictwie poprzez zapewnienie środków finansowych, ułatwiających młodemu rolnikom rozpoczęcie prowadzenia działalności rolnej oraz umożliwiających modernizację przejmowanych gospodarstw. Wsparcie przyznawane jest w postaci premii, w wysokości 50000 zł, po spełnieniu kryterium wieku, wykształcenia rolnika i spełnieniu standardów środowiska oraz kryterium żywotności ekonomicznej gospodarstwa.

Różnicowanie działalności rolniczej i zbliżonej do rolnictwa w celu zapewnienia różnorodności działań lub alternatywnych źródeł dochodów. W ramach działania wspierane będą projekty związane z realizacją inwestycji służących podjęciu przez rolników i domowników dodatkowej działalności zbliżonej do rolnictwa. Podjęcie lub rozwój dodatkowej działalności, wykorzystującej istniejące zasoby gospodarstwa i regionu oraz uwzględniającej potrzeby rynku, ma stwarzać warunki do rozwoju wielofunkcyjnych i trwałych ekonomicznie gospodarstw. Poziom pomocy ma wynieść 50% kosztów kwalifikowanych inwestycji, nie więcej jednak niż 100000 zł.

Szkolenia. W ramach działania wspierane będą projekty, polegające na organizacji szkoleń zawodowych dla rolników i innych osób pracujących w rolnictwie lub leśnictwie, z zakresu prowadzenia gospodarstwa rolnego oraz produkcji rolniczej lub leśnej. Mimo że nie jest to działanie bezpośrednio wspomagające rolników, jest godne podkreślenia ze względu na wyrównywanie różnic w poziomie wykształcenia rolników. Szkolenia zawodowe przyczynią się do podwyższenia poziomu wiedzy i umiejętności zawodowych, co umożliwi uczestnikom szkoleń bardziej efektywne zarządzanie gospodarstwami rolnymi. Szkolenia przygotowują także rolników do podejmowania działań mających na celu restrukturyzację i modernizację gospodarstw, rynkowe ukierunkowanie produkcji, stosowanie dobrych praktyk rolniczych oraz dostosowanie do standardów unijnych w zakresie ochrony środowiska,

higieny i jakości produkcji, bezpieczeństwa żywności oraz warunków utrzymania zwierząt.

Wszystkie wyróżnione działania w znacznym stopniu są skorelowane z problemem regionalnego zróżnicowania rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich w Polsce i mogą skutecznie wpłynąć na usunięcie owych dysproporcji.

Podsumowanie

Przedstawiona struktura obszarowa bardzo dobrze prezentuje zróżnicowanie regionalne gospodarstw indywidualnych w Polsce, a inne cechy, pozwalają pełniej określić potencjał społeczno-ekonomiczny rolnictwa i związane z nim zróżnicowanie regionalne Polski.

Przeprowadzone badanie taksonomiczne zróżnicowania regionalnego terenów wiejskich, wskazały najślabszą grupę województw (śląskie, świętokrzyskie, małopolskie i podkarpackie), na którą w pierwszej kolejności powinny być skierowane działania pomocowe.

Kierunki wspierania rolnictwa przez państwo w celu zmniejszania różnic regionalnych, wynikających m.in. z historycznych wydarzeń powinny być determinowane przez obecny podział administracyjny Polski. Podstawą takiego stwierdzenia może być istniejąca infrastruktura administracyjna (instytucje wdrażające narzędzia polityki rolnej - oddziały regionalne Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa oraz urzędy marszałkowskie), która jest najlepszą dostępną formą pośrednictwa w przepływie różnych środków pomocowych bezpośrednio do regionów.

Racjonalna polityka rządu, przy wsparciu środkami Unii Europejskiej, powinna zaowocować ogólną poprawą jakości życia rolników (obserwuje się to jako efekt wprowadzenia dopłat bezpośrednich) oraz przyczynić się do restrukturyzacji ważnego, z punktu widzenia społecznego, sektora gospodarki jakim jest rolnictwo.

Literatura

1. Gorzelak E., *Sytuacja ekonomiczna gospodarstw rolnych w ujęciu przestrzennym przed i po zjednoczeniu Polski z Unią Europejską*, W: *Dostosowywanie polskiego rynku rolnego do wymogów Unii Europejskiej* pod red. A. Kowalskiego, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej, Warszawa 2003.

2. Grabiński T., *Taksonomiczne metody wyodrębniania jednorodnych zbiorowości*, W: *Ekonometria przestrzenna* pod red. A. Zeliasia, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1991.
3. Grabiński T., *Ocena poprawności procedur porządkowania liniowego*, W: *Metody taksonomii numerycznej w modelowaniu zjawisk społeczno-gospodarczych* pod red. A. Zeliasia, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1989.
4. Kukuła K., *Metoda unitaryzacji zerowanej*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 2000.
5. Mierosławska A., Rokicka W., Jakubowska J., *Podział polski na regiony i strategia wykorzystania funduszy strukturalnych Unii Europejskiej*, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej, Warszawa 1998, Komunikaty, Raporty, Ekspertyzy, z. 423,
6. Nowak E., *Metody taksonomiczne w klasyfikacji obiektów społeczno-gospodarczych*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1990.
7. Sikorska A., *Zmiany strukturalne na wsi i w rolnictwie w latach 1996-2000, a wielofunkcyjny rozwój obszarów wiejskich*, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej, Warszawa 2001.
8. Walesiak M., *Metody analizy danych marketingowych*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1996.
9. Woś A., *Ekonomiczna struktura gospodarstw chłopskich*, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej, Warszawa 2004.
10. *Zróżnicowanie regionalne rolnictwa* pod red. J. Zegara, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2003.
11. Szemberg A., *Społeczno-ekonomiczne regiony rolnictwa i obszarów wiejskich*, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej, Warszawa 1999.
12. Główny Urząd Statystyczny, <http://stat.gov.pl>.
13. Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, <http://minrol.gov.pl>.

Regional differentiation of agriculture and rural areas in Poland

Summary: The accession of Poland to European Union creates the necessity of implementation of new methods implementation of agricultural functioning. At the same time a strong differentiation of development growth and agricultural character in definite regions is observed in Poland. The present article, based on the descriptive and statistic

analysis, is aimed to define the regional differences in conditions of the activity of individual agricultural properties and the indication of several State activities, which influence their differentiation.

Key words: agriculture, regionalization, rural areas, statistical researches

*Artur Czech, Grzegorz Kłoczko**

Rozwój społeczno-gospodarczy Białegostoku w latach 1993-2003

Streszczenie: Artykuł jest próbą analizy rozwoju społeczno-gospodarczego Białegostoku w latach 1993-2003. Celem analizy było określenie stopnia rozwoju Białegostoku w porównaniu ze średnim miastem w Polsce. W artykule omówiono pojęcie oraz istotę rozwoju lokalnego. Zaprezentowano podział czynników oraz wskazano potencjalne mierniki rozwoju. Zaprezentowano metody badań, które umożliwiły właściwą analizę rozwoju społeczno-gospodarczego Białegostoku. We wnioskach zawarto wyniki badań własnych oraz podjęto próbę identyfikacji czynników, które wpływały zarówno pozytywnie, jak i negatywnie na rozwój społeczno-gospodarczy Białegostoku w latach 1993-2003.

Słowa kluczowe: rozwój lokalny, rozwój społeczno-gospodarczy, czynniki rozwoju, mierniki rozwoju, taksonometria, Białystok

Wprowadzenie

Rozwój lokalny, który był niedoceniany, stał się popularnym zagadnieniem z początkiem ostatniej dekady XX wieku, kiedy ustawą z dnia 8 marca 1990 roku o samorządzie terytorialnym¹ władze lokalne uzyskały możliwość kształtowania rozwoju we własnym zakresie. Ustawa spowodowała, że samorząd terytorialny zaczął pełnić aktywną rolę w gospodarce lokalnej, co stało możliwe dzięki kształtowaniu pozytywnych warunków do jej rozwoju.

Kształtowanie pozytywnych warunków do rozwoju powinno odbywać się, zgodnie z założeniami koncepcji rozwoju zrównoważonego, w sferze rozwoju gospodarczego, społecznego oraz ekologiczno-przestrzennego. Ważne jest, aby

* Ministerstwo Skarbu Państwa w Warszawie

¹ Ustawa z dnia 8 marca 1990 roku o samorządzie terytorialnym (Dz. U. 1996, nr 13).

rozwój jednej sfery nie powodował negatywnych zakłóceń w innych sferach, np. aby rozwój gospodarczy nie zakłócał ładu ekologiczno-przestrzennego. Dlatego też ważnym elementem w kształtowaniu pozytywnych warunków rozwoju lokalnego jest planowanie strategiczne, które dzięki diagnozie stanu jednostki terytorialnej i odpowiednio dobranym analizom określa jej warunki rozwoju oraz szanse, możliwości i zagrożenia. Należy przy tym uwzględnić założenia strategicznego planu, który zawiera misję oraz wizję przyszłości jednostki terytorialnej.

Oszacowanie szans i zagrożeń rozwojowych możliwe jest jedynie wtedy, gdy wskazane zostaną mierniki do oceny rozwoju, które pozwolą prześledzić rozwój jednostki terytorialnej w przeszłości i obecnie oraz umożliwią zweryfikowanie założeń i działań zawartych w planie strategicznym rozwoju lokalnego danej jednostki.

Do analizy rozwoju społeczno-gospodarczego wybrano miasto Białystok, które jest najważniejszym oraz największym ośrodkiem gospodarczym oraz kulturalno-naukowym w północno-wschodniej Polsce, jest stolicą województwa podlaskiego i zlokalizowano w nim wiele instytucji oraz urzędów administracji państwowej. Rozwój lokalny Białegostoku wpływa na rozwój całego regionu oraz terenów bezpośrednio go okalających. Poza tym, położenie geograficzne Białegostoku sprzyja rozwojowi ze względu na bliskie sąsiedztwo z Litwą, Białorusią oraz Rosją. Białystok jest także ważnym ośrodkiem handlowym oraz transportowym, ponieważ krzyżują się w nim główne szlaki komunikacyjne regionu, zarówno drogowe, jak i kolejowe.

Analiza rozwoju społeczno-gospodarczego Białegostoku, dzięki zastosowanym metodom badawczym, pozwoli określić rozwój miasta w latach 1994-2003 w porównaniu ze średnim miastem w Polsce.

1. Rozwój lokalny i jego mierniki

Rozwój jednostek samorządowych powinien być rozpatrywany w kategoriach rozwoju lokalnego, który warunkowany jest miejscowymi oraz pozamiejscowymi czynnikami występującymi w sferze rozwoju gospodarczego, społecznego oraz ekologiczno-przestrzennego.

Istnieje wiele definicji rozwoju lokalnego, z których jedne są bardziej szczegółowe i rozbudowane, a inne mniej. Warto jednak przede wszystkim pamiętać, że rozwój lokalny jest procesem wielowymiarowym, którego celem jest reorientacja oraz reorganizacja całego systemu ekonomicznego i społecznego. Proces ten obej-

muje swym zasięgiem zmiany zachodzące w dochodzie narodowym, produkcji oraz w sferze instytucjonalnej, społecznej i administracyjnej.²

Z przedstawionej definicji wynika, że rozwój lokalny jest zjawiskiem ilościowym oraz jakościowym. Istnieje jednak różnica pomiędzy pojęciem rozwoju a pojęciem wzrostu, choć wielu ekonomistów uważa, że oznaczają one to samo. Rozwój jest pojęciem szerszym niż pojęcie wzrostu - tempo wzrostu oblicza się za pomocą tylko wartości zmiennych ilościowych.

Rozwój jest wynikiem pozytywnych zmian wzrostu ilościowego oraz postępu jakościowego. Rozwój lokalny to proces takich zmian zachodzących w mieście, gminie wiejskiej lub miejsko-wiejskiej albo inaczej zdelimitowanym subregionie, tj. lokalnym układzie społeczno-terytorialnym identyfikującym się specjalnymi cechami przestrzeni, gospodarki i kultury, a także lokalną preferencją potrzeb i hierarchią wartości.³

Rozwój lokalny zależy od bardzo wielu czynników, które są w literaturze różnie klasyfikowane. Pod pojęciem czynnika rozwoju miasta należy rozumieć jedną z przyczyn, bądź jeden z elementów warunkujących rozwój miasta.⁴

W większości wypadków spotyka się podział na endo- i egzogeniczne czynniki rozwoju. Jest on jak najbardziej właściwy, ponieważ jednostka terytorialna taka jak: miasto, gmina czy powiat jest elementem większej całości takiej jak: województwo, region czy też kraj. Można więc powiedzieć, że jednostki terytorialne są elementami całego systemu, jakim jest państwo, dlatego też ich rozwój nie może się odbywać bez wpływu na ten system i odwrotnie. W takim rozumieniu niemożliwe jest planowanie rozwoju jednostek terytorialnych bez uwzględnienia czynników pozamiejscowych.

Ciekawy sposób klasyfikacji czynników rozwoju prezentuje A. Klasik wyróżniając twarde czynniki lokalizacyjne (nieruchomości, urządzenia infrastrukturalne, wysokiej jakości środowisko przyrodnicze) i miękkie czynniki niematerialne (wiedza, kwalifikacje, nowe umiejętności społeczności lokalnej).⁵

Do oceny stopnia rozwoju lokalnego potrzebne jest wprowadzenie pojęcia miernika rozwoju, który jest miarą, wskaźnikiem określającym wielkość, jakość, wartość jakiegoś przedmiotu lub zjawiska fizycznego. Przenośnie jest to wartość,

² M. Torado, *Development in the Third World*, Longman, New York, 1986, s. 61-62.

³ L. Wojtasiewicz, *Czynniki i bariery rozwoju lokalnego w aktualnej polityce gospodarczej Polski*, W: *Gospodarka lokalna w teorii i praktyce*, Wrocław 1996, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu nr 734, s. 27.

⁴ M. Sadowy, *Infrastruktura komunalna jako czynnik rozwoju miast polskich*, Warszawa 1988, s. 40, Monografie i Opracowania SGPiS nr 258.

⁵ A. Klasik, *Lokalny rozwój gospodarczy i jego badania*, W: *Gospodarka ...*, op. cit., s. 73.

wielkość służąca do oceny jakiegoś zjawiska, np. miernik kultury, postępu, uprzemysłowienia, wyników produkcji, oceny czyjegoś postępowania.⁶

Ze względu na złożoność zagadnienia, jakim jest rozwój lokalny (odbywa się w sferze gospodarczej, społecznej i ekologiczno-przestrzennej), konieczne jest zastosowanie do jego oceny zbioru odpowiednich mierników, spełniających określone kryteria, do których A. Zalewski zalicza⁷:

- syntetyczny charakter;
- zgodność z celami rozwoju lokalnego;
- możliwość łatwego i precyzyjnego określenia.

Miernikami mogą być⁸:

- produkt lokalny brutto (PLB);
- liczba ludności;
- liczba zatrudnionych;
- popyt wewnętrzny;
- rozwój infrastruktury;
- wartość majątku trwałego;
- dochody ludności;
- dochody budżetów lokalnych.

Dobór zestawu mierników zależy w głównej mierze od celu badania oraz samych badaczy. Złożoność zjawiska rozwoju lokalnego powoduje, że jest to zadanie trudne, od którego w przyszłości zależy, czy sporządzone diagnozy i analizy będą zgodne z rzeczywistością. Warto przy tym dodać, że część wymienionych przez A. Zalewskiego mierników jest niełatwa do określenia, np. produkt lokalny brutto czy też popyt wewnętrzny, oprócz tego niektóre czynniki, wraz z upływem czasu, tracą na wartości, w jednym okresie mogą być czynnikami kształtującymi pozytywne zmiany rozwojowe, a z kolei w innym okresie już nie. M. Sadowy, odnosząc się do czynników rozwoju miast, zwraca uwagę na to, że czynników przesądzających o lokalizacji osadnictwa i dalszym jego rozwoju jest wiele, zmieniają się one w czasie i przestrzeni, przez co są bardziej lub mniej istotne w danym miejscu i czasie.⁹

Największym jednak problemem przy korzystaniu ze zbioru mierników jest ustalenie ich poszczególnych wag, tzn. sporządzenie klasyfikacji mierników

⁶ *Słownik języka polskiego PWN*, T. 2, Wydaw. Naukowe PWN, Warszawa 1995, s. 151.

⁷ A. Zalewski, *Mierniki rozwoju lokalnego*, W: *Samorząd terytorialny a rozwój lokalny* pod red. M. Majchrzaka i A. Zalewskiego, Warszawa 2000, s. 22, Monografie i opracowania SGH nr 483,

⁸ Tamże, s. 22-27.

⁹ Por. M. Sadowy, *Infrastruktura komunalna ...*, op. cit., s. 40.

i stwierdzenie, które z nich wywierają mniejszy, a które większy wpływ na rozwój lokalny w celu uzyskania jednego syntetycznego wskaźnika, dzięki któremu można by porównać przeszły, obecny i przyszły stan jednostki samorządowej oraz odnieść dany wskaźnik do wskaźników innych jednostek. Zadanie to jest trudne, w praktyce nie spotkano się z zastosowaniem klasyfikacji Zalewskiego. Można zaryzykować stwierdzenie, że zadanie to jest niemożliwe do wykonania, ponieważ każda jednostka jest inna, inne są czynniki rozwoju, a więc mierniki powinny być odpowiednio dobrane do danej jednostki.

Jedynym rozsądnym rozwiązaniem w takiej sytuacji jest oparcie się na metodach statystycznych oraz ekonometrycznych, które pozwolą na syntetyczne określenie rozwoju społeczno-gospodarczego Białegostoku. Posłużą do tego celu metoda taksonomiczna.

2. Dobór cech diagnostycznych do badania

Rozwój społeczno-gospodarczy, tak jak wiele zjawisk ekonomicznych, jest bardzo złożony i wpływa na niego wiele czynników. W celu wychwycenia pewnych prawidłowości dokonuje się analiz zmiennych wpływających na dane zjawisko. Czynniki te można analizować oddzielnie posługując się miarami statystycznymi położenia, zmienności i kształtu. Jednak odrębna analiza każdej zmiennej nie pozwala ocenić ich wzajemnej zależności.¹⁰ Możliwości znacznie szersze dają techniki wielkowymiarowej analizy porównawczej, które wchodzi w zakres taksonometrii. W badaniach oparto się na jednej z tych metod.

W celu zanalizowania rozwoju społeczno-gospodarczego Białegostoku porównano go z „uśrednionym miastem Polski”. Zbiór obiektów badanego zjawiska składa się więc z dwóch elementów: $\Omega = \{\omega_1, \omega_2\}$, gdzie:

ω_1 – miasto Białystok,

ω_2 – uśrednione miasto Polski.

Dobór cech, określanych także jako zmienne, polega na wyborze charakterystyk, które będą w sposób adekwatny do założonego celu pracy opisywać charakteryzowane obiekty.

Dobóru tego zazwyczaj dokonuje się dwuetapowo:

¹⁰S. Bartosiewicz, *Metody analizy rozkładu wielu zmiennych*, W: *Ekonometria: metody i analiza problemów ekonomicznych* pod red. K. Jajugi, Wydaw. Akademii Ekonomicznej, Wrocław 2002, s. 24.

- a) dobór merytoryczny na podstawie zgromadzonych informacji o badanym zjawisku ekonomicznym,
- b) dobór statystyczny.

Do celów merytorycznych dobrano następujące cechy sytuacji społeczno-gospodarczej Białegostoku:

- X_1 – przyrost naturalny na 1000 mieszkańców,
- X_2 – migracje stałe na 1000 mieszkańców,
- X_3 – liczba łóżek szpitalnych na 1000 mieszkańców,
- X_4 – liczba aptek na 10000 mieszkańców,
- X_5 – miejsca w placówkach wychowania przedszkolnego na 1000 mieszkańców,
- X_6 – liczba uczniów szkół podstawowych na 1000 mieszkańców (od roku 1999 zawiera również liczbę uczniów klas gimnazjalnych),
- X_7 – liczba nauczycieli w szkołach podstawowych na 1000 mieszkańców (od 1999 zawiera również liczbę nauczycieli gimnazjalnych),
- X_8 – liczba uczniów w szkołach średnich na 1000 mieszkańców,
- X_9 – liczba nauczycieli szkół średnich na 1000 mieszkańców,
- X_{10} – liczba studentów na 1000 mieszkańców,
- X_{11} – nauczyciele akademicy na 10000 mieszkańców,
- X_{12} – miejsca w kinach na 1000 mieszkańców,
- X_{13} – miejsca noclegowe na 1000 mieszkańców,
- X_{14} – liczba woluminów w bibliotekach na 1000 mieszkańców,
- X_{15} – liczba pracujących na 1000 mieszkańców,
- X_{16} – mieszkania oddane do użytku na 1000 mieszkańców,
- X_{17} – sprzedaż wyrobów i usług w złotych na 1 mieszkańca,
- X_{18} – nakłady inwestycyjne na nowe obiekty majątkowe, rozbudowę i modernizację na 1 mieszkańca (przedsiębiorstwa prowadzące działalność produkcyjną i zatrudniające powyżej 50 osób, inne - zatrudniające powyżej 20 osób, bez jednostek budżetowych i gmin).

Całkowity zbiór charakterystyk składa się więc z 18 dobranych merytorycznie elementów, które można zapisać w postaci zbioru cech: $X = \{X_1, \dots, X_{18}\}$. Poszczególne jego elementy opisują w sposób możliwie wyczerpujący dziedziny związane z rozwojem społeczno-gospodarczym miasta. Zadaniem cech X_1 i X_2

jest scharakteryzowanie Białegostoku pod względem procesów demograficznych, zaś cechy X_3 i X_4 , to czynniki społeczne decydujące o poziomie ochrony zdrowia mieszkańców. Zmienne od X_5 do X_{11} charakteryzują poziom wykształcenia ludności, co pośrednio decyduje o stanie społecznym i zawodowym mieszkańców. W analizie uwzględniono rozwój turystyki, który został ujęty w zmiennej X_{13} określającej liczbę miejsc noclegowych. Uwzględniono również bazę kulturową Białegostoku – zmienne X_{12} i X_{14} . Natomiast zmienna X_{16} określa zaplecze socjalne mieszkańców w postaci bazy lokalowej. Rozwój gospodarczy miasta został opisany za pomocą cech X_{17} i X_{18} .

Jednym z kluczowych problemów doboru zmiennych jest zebranie kompletnego i wiarygodnego materiału liczbowego. W celu dokonania analizy rozwoju Białegostoku oparto się na danych publikowanych przez Urząd Statystyczny w Białymstoku w latach 1994-2003 w zeszytach pt. „Sytuacja społeczno-gospodarcza Białegostoku”. Niestety, tak jak w wypadku wielu innych badań na wtórnym materiale statystycznym, wystąpił deficyt informacji czasowej dla poszczególnych zmiennych. Rozwiązaniem problemu jest likwidacja tego deficytu za pomocą metody z obcą informacją (ekstrapolacja czasowa, ekstrapolacja lub interpolacja przestrzenna, ekstrapolacja lub interpolacja modelowa, odgadywanie przez analogię).¹¹ W niniejszym opracowaniu uzupełniono dane statystyczne w oparciu o ekstrapolację czasową za pomocą metody Lagrange’a.

Drugi etap doboru cech diagnostycznych polega na redukcji wybranych zmiennych za pomocą metod statystycznych. Celem tego działania jest wyeliminowanie nośników tej samej informacji. Z wielu zalecanych metod w pracy oparto się na parametrycznej metodzie Hellwiga.¹² Jest to procedura wieloetapowa. Podstawą dokonywanych obliczeń jest macierz współczynników korelacji cech dobranych na pierwszym etapie, którą obliczono za pomocą pakietu komputerowego STATISTICA 6.0 (tab. 1).

¹¹T. Grabiński, A. Zeliaś, *Organizacja baz danych statystycznych*, W: *Ekonometria przestrzenna* pod red. A. Zeliasia, PWE, Warszawa 1991, s. 43-44.

¹²Por., E. Nowak, *Metody taksonomiczne w klasyfikacji obiektów społeczno-gospodarczych*, PWN, Warszawa 1990, s. 28-33.

Tabela 1. Macierz współczynników korelacji zmiennych

Korelacje (dane podstawowe)																		
Oznaczone wsp. korelacji są istotne z $p < ,05000$																		
N=11 (Braki danych usuwano przypadkami)																		
Zm	x1	x2	x3	x4	x5	x6	x7	x8	x9	x10	x11	x12	x13	x14	x15	x16	x17	x18
x1	1,00	-0,35	0,59	-0,93	0,84	0,84	-0,55	-0,43	-0,20	-0,85	-0,83	0,85	-0,52	-0,47	0,26	-0,15	-0,89	-0,88
x2	-0,35	1,00	0,03	0,13	-0,08	0,07	-0,20	0,67	0,60	-0,00	0,08	0,07	0,74	-0,44	0,53	0,59	0,19	0,28
x3	0,59	0,03	1,00	-0,53	0,77	0,61	-0,58	0,09	0,39	-0,65	-0,56	0,66	-0,21	-0,55	0,35	0,23	-0,57	-0,56
x4	-0,93	0,13	-0,53	1,00	-0,86	-0,94	0,61	0,35	0,17	0,93	0,92	-0,90	0,33	0,58	-0,32	-0,10	0,94	0,89
x5	0,84	-0,08	0,77	-0,86	1,00	0,88	-0,65	-0,16	0,20	-0,90	-0,84	0,85	-0,27	-0,73	0,37	0,16	-0,87	-0,81
x6	0,84	0,07	0,61	-0,94	0,88	1,00	-0,54	-0,29	0,01	-0,91	-0,92	0,87	-0,30	-0,62	0,30	0,17	-0,94	-0,89
x7	-0,55	-0,20	-0,58	0,61	-0,65	-0,54	1,00	-0,48	-0,39	0,80	0,68	-0,85	-0,29	0,87	-0,73	-0,59	0,52	0,37
x8	-0,43	0,67	0,09	0,35	-0,16	-0,29	-0,48	1,00	0,74	0,05	0,20	0,02	0,84	-0,47	0,58	0,71	0,40	0,54
x9	-0,20	0,60	0,39	0,17	0,20	0,01	-0,39	0,74	1,00	-0,07	0,09	0,10	0,53	-0,57	0,57	0,55	0,18	0,32
x10	-0,85	-0,00	-0,65	0,93	-0,90	-0,91	0,80	0,05	-0,07	1,00	0,97	-0,97	0,17	0,76	-0,43	-0,32	0,93	0,83
x11	-0,83	0,08	-0,56	0,92	-0,84	-0,92	0,68	0,20	0,09	0,97	1,00	-0,90	0,29	0,61	-0,23	-0,28	0,97	0,89
x12	0,85	0,07	0,66	-0,90	0,85	0,87	-0,85	0,02	0,10	-0,97	-0,90	1,00	-0,10	-0,80	0,56	0,28	-0,85	-0,77
x13	-0,52	0,74	-0,21	0,33	-0,27	-0,30	-0,29	0,84	0,53	0,17	0,29	-0,10	1,00	-0,42	0,62	0,63	0,46	0,58
x14	-0,47	-0,44	-0,55	0,58	-0,73	-0,62	0,87	-0,47	-0,57	0,76	0,61	-0,80	-0,42	1,00	-0,83	-0,54	0,51	0,37
x15	0,26	0,53	0,35	-0,32	0,37	0,30	-0,73	0,58	0,57	-0,43	-0,23	0,56	0,62	-0,83	1,00	0,43	-0,12	0,00
x16	-0,15	0,59	0,23	-0,10	0,16	0,17	-0,59	0,71	0,55	-0,32	-0,28	0,28	0,63	-0,54	0,43	1,00	-0,07	0,14
x17	-0,89	0,19	-0,57	0,94	-0,87	-0,94	0,52	0,40	0,18	0,93	0,97	-0,85	0,46	0,51	-0,12	-0,07	1,00	0,97
x18	-0,88	0,28	-0,56	0,89	-0,81	-0,89	0,37	0,54	0,32	0,83	0,89	-0,77	0,58	0,37	0,00	0,14	0,97	1,00

Źródło: Opracowanie własne.

Jako kryterium klasyfikacyjne obrano krytyczną wartość współczynnika korelacji $r^* = 0,85$.

Redukcji analizowanego zbioru cech dokonano w trzech krokach, gdzie:

Krok I:

cecha centralna: X_{10} ,

cechy satelitarne: $X_1, X_4, X_5, X_6, X_{11}, X_{12}, X_{17}$.

Krok II:

cecha centralna: X_8 .

W tym kroku skupienie tworzy tylko cecha centralna, brak jest cech satelitarnych.

Krok III:

cecha centralna: X_{14} ,

cechy satelitarne: X_7 ,

cechy izolowane: $X_2, X_3, X_9, X_{13}, X_{15}, X_{16}, X_{18}$.

Reasumując należy stwierdzić, że po zastosowaniu parametrycznej metody Hellwiga zostało wyeliminowanych osiem cech, które są cechami satelitarnymi

poszczególnych skupień. Natomiast zmienne badawcze tworzą trzy cechy centralne: X_{10} , X_8 , X_{14} oraz siedem cech izolowanych: X_2 , X_3 , X_9 , X_{13} , X_{15} , X_{16} , X_{18} , co w sumie daje dziesięć cech zmiennych, które mają charakter stymulant.

3. Analiza rozwoju społeczno-gospodarczego Białegostoku

W celu dokonania analizy sytuacji społeczno-gospodarczej Białegostoku posłużono się wskaźnikiem względnego poziomu rozwoju, którego budowa opiera się na taksonomicznej metodzie sum standaryzowanych wartości. Na wstępie dokonano standaryzacji wybranych cech według wzoru:

$$x_{ij}^* = \frac{x_{ij} - \bar{x}_j}{S_j}, \quad (1)$$

gdzie:

x_{ij}^* – standaryzowana wartość zmiennej X_j dla i -tej obserwacji,

\bar{x}_j – średnia arytmetyczna zmiennej X_j ,

S_j – odchylenie standardowe zmiennej X_j .

Wyniki standaryzowanych zmiennych zamieszczono w tabeli 2.

Tabela 2. Wartości cech standaryzowanych

	x_{i2}^*	x_{i3}^*	x_{i8}^*	x_{i9}^*	x_{i10}^*	x_{i13}^*	x_{i14}^*	x_{i15}^*	x_{i16}^*	x_{i18}^*
1993	-1,57	1,05	-1,21	-0,40	-1,58	-1,03	-1,17	0,43	-0,73	-1,71
1994	-0,43	1,36	-0,66	-0,36	-1,24	-1,19	-0,29	0,56	-0,49	-1,43
1995	0,35	0,74	-0,02	-0,03	-0,92	-0,82	-0,09	-0,91	0,64	-0,94
1996	0,77	0,10	0,27	0,03	-0,62	0,75	-0,56	-0,18	1,65	-0,52
1997	1,08	-1,57	0,56	0,34	-0,27	1,13	-0,85	1,10	0,37	0,44
1998	1,31	0,43	1,09	0,32	0,14	1,67	-0,70	1,48	0,69	0,58
1999	0,51	0,25	1,61	1,09	0,28	0,93	-0,63	0,95	0,43	0,92
2000	-0,27	0,36	1,15	1,60	0,68	0,43	0,08	-0,11	0,68	1,28
2001	0,28	-0,16	-0,90	0,45	1,09	-0,56	0,93	-0,45	-0,48	0,59
2002	-0,23	-0,85	-0,92	-0,82	1,24	-0,60	1,21	-1,31	-2,02	0,07
2003	-1,81	-1,70	-0,98	-2,21	1,17	-0,70	2,07	-1,56	-0,73	0,72

Źródło: Opracowanie własne.

Następne obliczono wskaźnik względnego poziomu rozwoju według wzoru¹³:

$$W_i = \frac{\sum_{j=1}^k z_{ij}}{\sum_{j=1}^k \max_i \{z_{ij}\}}, \quad (2)$$

gdzie:

$$z_{ij} = x_{ij}^* + \left| \min_i \{x_{ij}^*\} \right| \quad (3)$$

Tabela 3. Konstrukcja wskaźnika względnego poziomu rozwoju

	z_{i2}	z_{i3}	z_{i8}	z_{i9}	z_{i10}	z_{i13}	z_{i14}	z_{i15}	z_{i16}	z_{i18}	$\sum_{j=1}^{10} z_{ij}$	W_i
1993	0,24	2,75	0,00	1,81	0,00	0,16	0,00	1,99	1,29	0,00	8,23	0,36
1994	1,38	3,06	0,55	1,85	0,34	0,00	0,88	2,12	1,53	0,28	12,00	0,52
1995	2,16	2,44	1,19	2,18	0,66	0,37	1,08	0,65	2,66	0,77	14,17	0,61
1996	2,58	1,80	1,48	2,24	0,96	1,94	0,61	1,38	3,67	1,19	17,86	0,77
1997	2,89	0,13	1,77	2,55	1,31	2,32	0,32	2,66	2,39	2,15	18,50	0,80
1998	3,12	2,13	2,30	2,53	1,72	2,86	0,47	3,04	2,71	2,29	23,17	1,00
1999	2,32	1,95	2,82	3,30	1,86	2,12	0,54	2,51	2,45	2,63	22,50	0,97
2000	1,54	2,06	2,36	3,81	2,26	1,62	1,25	1,45	2,70	2,99	22,04	0,95
2001	2,09	1,54	0,31	2,66	2,67	0,63	2,10	1,11	1,54	2,30	16,94	0,73
2002	1,58	0,85	0,29	1,39	2,82	0,59	2,38	0,25	0,00	1,78	11,94	0,52
2003	0,00	0,00	0,23	0,00	2,75	0,49	3,24	0,00	1,29	2,43	10,42	0,45

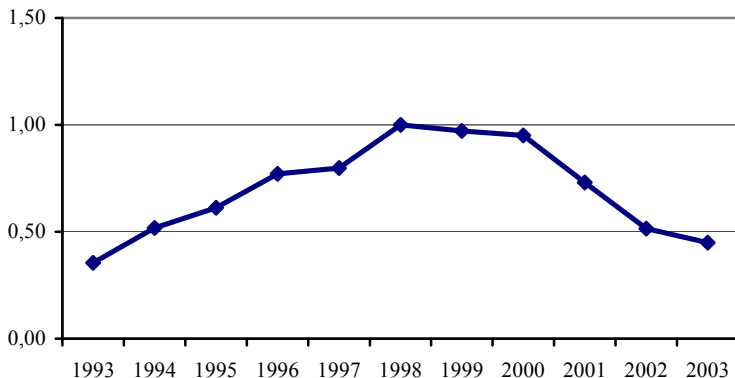
Źródło: Opracowanie własne.

Wskaźnik względnego poziomu rozwoju przyjmuje wartość z przedziału $\langle 0,1 \rangle$, przy czym większe wartości określają obiekt lepszy pod względem kryterium ogólnego¹⁴. W analizie, jako punkt odniesienia, przyjęto obiekt abstrakcyjny, czyli średnie miasto Polski. Wskaźnik względnego poziomu rozwoju dla uśrednionego miasta przyjęto więc na poziomie $W_i = 0,5$.

Rozwój społeczno-gospodarczy Białegostoku w porównaniu z uśrednionym miastem Polski został przedstawiony na rysunku 1.

¹³ J. Pocięcha, A. Podolec, A. Sokołowski, K. Zając, *Metody taksonomiczne w badaniach społeczno-ekonomicznych*, PWN, Warszawa 1988, s. 69.

¹⁴ Tamże, s. 69.



Rys. 1. Zmiany wskaźnika względnego poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego dla miasta Białegostoku w latach 1993-2003.

Źródło: Opracowanie własne.

Analizując rozwój społeczno-gospodarczy na podstawie syntetycznego miernika rozwoju należy stwierdzić, że w badanym okresie Białystok często różnił się od uśrednionego polskiego miasta. Początkowo poziom rozwoju Białegostoku był poniżej średniej ($W_i=0,36$), jednak lata 1994-1998 zaowocowały systematycznym wzrostem poziomu rozwoju badanej jednostki. Najwyższy poziom rozwoju względem obranych do badania cech miasto osiągnęło w 1998 roku ($W_i=1,0$). Kolejne dwa lata przyniosły nieznaczny spadek poziomu rozwoju względem średniego miasta w Polsce. Od roku 2000 ($W_i=0,95$) nastąpił w Białymstoku duży spadek wskaźnika względnego rozwoju społeczno-gospodarczego, co spowodowało, że na koniec badanego okresu, w 2003 roku, wskaźnik względnego poziomu rozwoju dla Białegostoku był niższy od wskaźnika dla średniego miasta w Polsce ($W_i=0,45$).

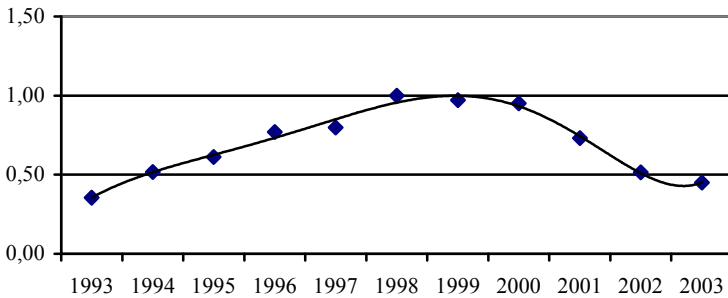
Podsumowanie

Z analizy rozwoju społeczno-gospodarczego Białegostoku wynika, że Białystok w latach 1993-2004 rozwijał się powyżej poziomu średniego miasta w Polsce. Świadczy o tym wzrost wartości stymulant przyjętych do badania¹⁵, a mianowicie: migracje stałe, liczba łóżek szpitalnych, liczba uczniów w szkołach średnich, licz-

¹⁵ W przeliczeniu na 1000 mieszkańców.

ba nauczycieli szkół średnich, liczba studentów, miejsca noclegowe, liczba woluminów w bibliotekach, liczba pracujących, mieszkania oddane do użytku oraz nakłady inwestycyjne na nowe obiekty majątkowe, rozbudowę i modernizację na 1 mieszkańca.

Niepokojący jest fakt, że od roku 2000 względny wskaźnik rozwoju społeczno-gospodarczego dla Białegostoku spada. Analiza trendu zmian tego wskaźnika wskazywać może, że kolejne lata zahamują to niewątpliwie negatywne zjawisko, co przedstawiono na rysunku 2.



Rys. 2. Trend wskaźnika względnego poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego dla miasta Białegostoku w latach 1993-2003

Źródło: Opracowanie własne.

Jak wynika z wykresu, w latach 2002-2003 kierunek trendu uległ zmianie, co świadczyć może o zatrzymaniu niekorzystnej tendencji spadkowej wskaźnika względnego poziomu rozwoju. Wydaje się więc, że w kolejnych latach Białystok zachowa swoją dominującą pozycję w regionie, jako największy ośrodek gospodarczy, naukowy i kulturalny, a jego poziom rozwoju będzie, jak w poprzednich latach, kształtował się powyżej wskaźnika dla uśrednionego miasta Polski.

Literatura

1. Grabiński T., Zeliaś A., *Organizacja baz danych statystycznych*, W: *Ekonometria przestrzenna* pod red. A. Zeliasia, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1991.
2. Bartosiewicz S., *Metody analizy rozkładu wielu zmiennych*, W: *Ekonometria: metody i analiza problemów ekonomicznych* pod red. K. Jajugi, Wydaw. Akademii Ekonomicznej, Wrocław 2002.

3. Klasik A., *Lokalny rozwój gospodarczy i jego badania*, W: *Gospodarka lokalna w teorii i praktyce*, Wrocław 1996, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu nr 734.
4. Nowak E., *Metody taksonomiczne w klasyfikacji obiektów społeczno-gospodarczych*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1990.
5. Pociecha J., Podolec A., Sokołowski A., Zając K., *Metody taksonomiczne w badaniach społeczno-ekonomicznych*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1988.
6. Sadowy M., *Infrastruktura komunalna jako czynnik rozwoju miast polskich*, Warszawa 1988, Monografie i Opracowania SGPiS nr 258.
7. *Słownik języka polskiego PWN*, T. 2, Wydaw. Naukowe PWN, Warszawa 1995.
8. Torado M., *Development in the Third World*, Longman, New York 1986.
9. Ustawa z dnia 8 marca 1990 roku o samorządzie terytorialnym (Dz. U. 1996, nr 13).
10. Wojtasiewicz L., *Czynniki i bariery rozwoju lokalnego w aktualnej polityce gospodarczej Polski*, W: *Gospodarka lokalna w teorii i praktyce*, Wrocław 1996, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu nr 734.
11. Zalewski A., *Mierniki rozwoju lokalnego*, W: *Samorząd terytorialny a rozwój lokalny* pod red. M. Majchrzaka i A. Zalewskiego, Warszawa 2000, Monografie i Opracowania SGH nr 483.

Social-economic development of Bialystok in 1993-2003

Summary: The paper presents the analysis of social-economic development of Bialystok in 1993-2003. The aim of the analysis was to determine the development level of Bialystok in comparison to a middle town in Poland. The definition and reality of local development were discussed here. Division of factors and potential development measures were also presented. Research methods which make possible the correct analysis of social-economic development of Bialystok were shown.

The conclusion presents the results of research and identification of the factors which influenced both positive and negative to the social-economic development of Bialystok in 1993-2003 years.

Key words: local development, social-economic development, development measures, development factors, taxonomy, Bialystok

Dorota Dec, Helena Kubicka*, Małgorzata Zawada

Działanie glinu i chlorku sodu na zawartość wybranych pierwiastków w siewkach zbóż

Streszczenie: Glin i chlorek sodu uszkadzają system korzeniowy i ograniczają pobieranie składników pokarmowych przez rośliny. W pracy określono zawartość następujących pierwiastków: Zn, Mn, Na, Mg, Ca i P w liściach i korzeniach odmiany żyta Motto po traktowaniu glinem w trzech stężeniach (200, 400 i 1000 μM) oraz oznaczono zawartość K, Na, Mg i Cl w siewkach wybranych zbóż (pszenica, pszenżyto, żyto i jęczmień) po działaniu chlorkiem sodu w stężeniach 170 i 300 μM . Glin, w stężeniu 200 μM , powodował obniżenie zawartości wszystkich pierwiastków w liściach i korzeniach siewek żyta odmiany Motto. Natomiast w badanych zbożach (żyto, pszenica, pszenżyto i jęczmień) po traktowaniu NaCl wystąpiła prawidłowość: obniżenie zawartości K i Mg i wzrost Na i Cl.

Słowa kluczowe: siewki zbóż, glin, chlorek sodu, toksyczność, zasolenie

Wprowadzenie

Obecność w podłożu nadmiaru glinu czy zasolenia powoduje gorsze zaopatrzenie roślin w składniki pokarmowe. Czynniki te wpływają negatywnie na rozwój roślin oraz wykorzystanie pierwiastków znajdujących się w glebie. Spowodowane jest to słabszym rozwojem systemu korzeniowego w tych roślinach. Skrócony i osłabiony system korzeniowy powoduje słabsze zaopatrzenie roślin w wodę i składniki pokarmowe w wyniku czego zostaje drastycznie obniżony, wzrost części nadziemnych i gromadzenie substancji zapasowych (Anioł i Madej 1996, Śląski 1993).

Występujący w nadmiarze glin wpływa w znacznym stopniu na gospodarkę mineralną roślin (Śląski 1992), ingeruje w ich przemieszczanie oraz wykorzystanie fosfo-

* Katedra Rozwoju Rolnictwa i Agrobiznesu WZ

ru, zmniejsza akumulację wapnia, potasu, a czasem magnezu (Barankiewicz 1978). Analogiczny efekt działania stresu solnego na przemieszczanie się fosforu z korzeni do pędów oraz obniżenie zawartości Ca w ryżu obserwowali Zhu i wsp. (2001).

Glin, znajdujący się w nadmiarze w podłożu, ogranicza pobieranie przez rośliny większości mikroelementów takich jak: molibden, miedź, cynk, mangan i żelazo, co niewątpliwie ma wpływ na przebieg podstawowych procesów fizjologicznych (Czuba 1996).

Podobny wpływ na rośliny ma zasolenie. Obniża ono wzrost elongacyjny roślin, zaburza równowagę pomiędzy potasem i fosforem, a także zmienia stosunek stężenia kationów K^+ do Na^+ . W pędach i korzeniach poddanych działaniu NaCl znacznie wzrasta zawartość sodu (Shannon i wsp. 1998).

Istotne wydaje się porównanie wpływu glinu i zasolenia na zawartość wybranych pierwiastków w siewkach zbóż uprawianych w Polsce, co było obiektem badań.

Materiały i metody

W doświadczeniu użyto odmian populacyjnych Motto i Dańkowskie Złote żyta ozimego (*Secale cereale* L.), odmiany pszenicy Torka, jęczmienia Boss i pszenżyta Bogo. Badania laboratoryjne prowadzono w kulturze hydroponicznej dla glinu na pożywce Aniola (1981) i zmodyfikowanej przez Gallego i Benito (1997), a dla chlorku sodu na pożywce Hoaglanda. Nasiona odkażano 1-procentowym chlorkiem rtęci przez 5 minut i podkiełkowano na bibule filtracyjnej w temperaturze 4°C przez 3 dni dla żyta i 4 dni dla pozostałych zbóż. Następnie wykładano je do kuwet z pożywką o odpowiednim stężeniu glinu (200, 400 i 1000 μ M) i chlorku sodu (170 i 300 μ M). Siewki przetrzymywano w w/w roztworach przez 14 dni w temperaturze pokojowej. Kontrolę stanowiły siewki rosnące na pożywce.

Dla glinu oznaczono zawartość: Zn, Mn, Na, Mg, Ca i P oddzielnie w częściach nadziemnych i korzeniach odmiany Motto. Natomiast po działaniu NaCl określono zawartość: K, Na, Mg i Cl w całych roślinach. Stężenie wybranych pierwiastków oznaczano w trzech powtórzeniach za pomocą spektrofotometrii absorpcji atomowej przy użyciu aparatu 1000B, firmy Perkin Elmer i podano w procentach. Uzyskane wyniki, po działaniu NaCl, obliczono za pomocą analizy wariancji, a istotność różnic weryfikowano testem Tukey'a przy $\alpha=0,05$.

Wyniki i dyskusja

W pracy badano wpływ glinu na zawartość następujących pierwiastków: Zn, Mn, Na, Mg, Ca i P. Prawie we wszystkich kombinacjach glin powodował zmniejszenie ich ilości w korzeniach i w liściach odmiany populacyjnej żyta ozimego Motto w porównaniu z kontrolą (tab.1). Redukcja zawartości badanych pierwiast-

ków była proporcjonalna do wzrostu stężenia glinu. W kombinacjach z glinem w stężeniu 1000 μM i niższym - 400 μM , obserwowano zwiększenie zawartości następujących pierwiastków: cynku, manganu, fosforu w liściach i korzeniach, magnezu w liściach w stężeniu 400 μM oraz manganu w korzeniach w stężeniu glinu 1000 μM . Glin w największym stopniu wpływał na obniżenie zawartości magnezu, wapnia i sodu, zarówno w częściach nadziemnych, jak i w korzeniach. W przypadku wapnia jego zawartość zmniejszyła się czterokrotnie w stężeniu 200 μM w korzeniach i utrzymywała się na tym samym poziomie w pozostałych kombinacjach z glinem (400 μM i 1000 μM). W mniejszym stopniu obniżyła się zawartość fosforu, a mianowicie o 33% w częściach nadziemnych i o 60% w korzeniach. Niższa zawartość Zn i Mn w siewkach żyta (korzeniach i liściach), po traktowaniu glinem, była spowodowana małą ruchliwością tych mikroelementów w roślinie i różnice te były nieznaczne ze względu na ich niską zawartość.

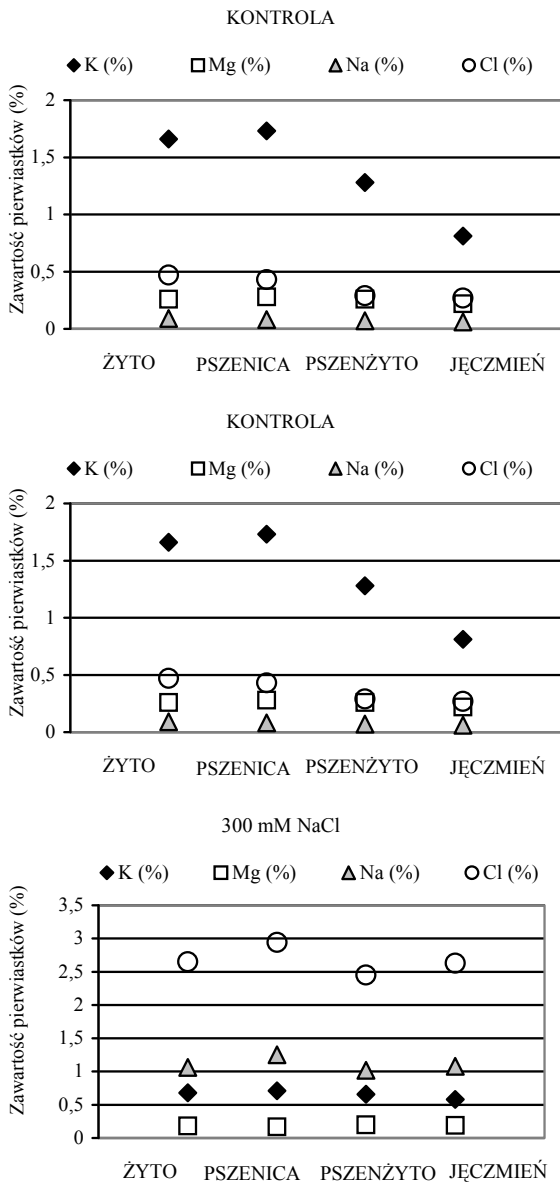
Tabela 1. Zawartość wybranych pierwiastków w korzeniach i liściach siewek żyta odmiany Motto traktowanej glinem (w %)

Część rośliny	Stężenie Al (μM)	Zn	Mn	Na	Mg	Ca	P
Część nadziemna	Kontrola	0,06	0,04	0,28	2,12	0,26	0,81
	200	0,04	0,03	0,15	1,18	0,12	0,61
	400	0,04	0,03	0,09	1,28	0,11	0,89
	1000	0,04	0,02	0,09	0,89	0,06	0,61
Korzeń	Kontrola	0,10	0,03	1,21	1,74	0,87	0,63
	200	0,04	0,02	0,70	0,59	0,19	0,36
	400	0,06	0,03	0,50	0,44	0,08	0,50
	1000	0,05	0,03	0,11	0,62	0,07	0,44

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań przeprowadzonych w Ogrodzie Botanicznym w Warszawie (2003).

Według Barankiewicza (1978) nadmiar glinu zakłócał przyswajanie innych pierwiastków i wpływał na przemieszczanie i wykorzystanie fosforu oraz zmniejszał akumulację wapnia, potasu i magnezu. Natomiast Wójcik i Wójcik (1998) stwierdzili, że obecność w podłożu odpowiednich ilości potasu, wapnia lub magnezu obniżało pobieranie glinu przez rośliny oraz zmniejszało jego toksyczne działanie.

Podobną zawartość wybranych pierwiastków otrzymano po działaniu chlorkiem sodu w dwóch stężeniach (170 μM i 300 μM) w życie, pszenicy, pszenżycie i jęczmieniu (rys. 1).



Rys. 1. Zawartość wybranych pierwiastków w zbożach po działaniu NaCl

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań przeprowadzonych w Katedrze Rozwoju Rolnictwa i Agrobiznesu na Wydziale Zarządzania Politechniki Białostockiej (2004).

We wszystkich przypadkach wystąpiło obniżenie zawartości K i Mg oraz podwyższenie zawartości Na i Cl w badanych zbożach.. Przeprowadzona analiza wariancji wykazała, że istotny wpływ na zawartość pierwiastków w siewkach zbóż po traktowaniu NaCl, miało współdziałanie stężenia z przyswajaniem określonych pierwiastków (tab. 2). W pozostałych kombinacjach różnice były nieistotne.

Tabela 2. Analiza wariancji zawartości pierwiastków po działaniu chlorkiem sodu

Źródło zmienności	Stopnie swobody	Średni kwadrat
		Zawartość pierwiastków
Stężenie NaCl (A)	2	0,27
Pierwiastki (B)	3	0,26
Gatunki zbóż (C)	3	1,25
AxB	6	2,07*
AxC	9	0,30
BxC	9	0,38
Błąd	18	0,72

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań przeprowadzonych w Katedrze Rozwoju Rolnictwa i Agrobiznesu na Wydziale Zarządzania Politechniki Białostockiej (2004).

* wartości istotne przy $\alpha = 0,05$

Znaczną redukcję zawartości K i jednocześnie zwiększoną akumulację Na i Cl obserwowali Shannon i wsp. (1998) po traktowaniu chlorkiem sodu odmian ryżu przez 21 i 42 dni. Po 42 dniach obserwacji stwierdzili istotne obniżenie stosunku K/Na w roślinach. Wykazali również, że w roślinach ryżu traktowanych NaCl występowała redukcja zawartości suchej masy w części nadziemnej. Ujemny wpływ zasolenia na zawartość wielu pierwiastków, m.in.: K, Ca, Mg i P oraz podwyższenie zawartości Na i Cl w odmianach ryżu zaobserwowali także Zhu i wsp. (2001). Kubicka i Dec (2001) udowodniły, że działanie stresu powodowane nadmiarem glinu lub zasolenia w podłożu, wpływa negatywnie na wzrost roślin zbożowych. W pracy wykazano również, że stres (solny i glinowy) powoduje zaburzenia w przyswajaniu składników pokarmowych (makro- i mikroelementów) przez rośliny.

Wnioski

1. Czynniki stresowe: glin i chlorek sodu spowodowały znaczne obniżenie zawartości badanych pierwiastków w częściach nadziemnych i korzeniach: glin – w odmianie żyta Motto, zaś chlorek sodu – w roślinach zbożowych.

2. W stężeniu glinu 200 μM zaobserwowano zmniejszenie zawartości Ca, P, Zn, Na, Mg, natomiast w stężeniach 400 μM i 1000 μM w niektórych wypadkach stwierdzono wzrost oznaczanych pierwiastków, zarówno w liściach, jak i kornieniach siewek żyta odmiany Motto.
3. U badanych zbóż (żyto, pszenica, pszenżyto i jęczmień) po traktowaniu NaCl wystąpiło obniżenie zawartości K i Mg, natomiast wzrosła zawartość Na i Cl.

Literatura

1. Anioł A. (1981) Metody określania tolerancyjności zbóż na toksyczne działanie jonów glinu, Biul. IHAR, 143: 314.
2. Anioł A., Madej L. (1996) Genetic variation for aluminum tolerance in rye, Vortr. Pflanzenzuchtg., 35: 201-211.
3. Barankiewicz T. J. (1978) Potas jako czynnik w fotosyntezie, Wiad. Bot., 23/3: 163-175.
4. Czuba R. (1996) Nawożenie mineralne roślin uprawnych. Wydaw. Zakł. Chem. Police.
5. Gallego F. J., Benito C. (1997) Genetic control of aluminum tolerance in rye (*Secale cereale* L.), Theor. Appl. Genet., 95: 393-399.
6. Kubicka H., Dec D. (2001) Growth of cereals seedlings after treatment NaCl, W: IV Międzynarodowa Konferencja Naukowo – Techniczna pt. Obieg pierwiastków w przyrodzie: Bioakumulacja, toksyczność, przeciwdziałanie, T.1: 237-242.
7. Ślaski J. J. (1992). Fizjologiczne i genetyczne uwarunkowania tolerancyjności zbóż na kwaśny odczyn gleby i toksyczność jonów glinu. Biul. IHAR, 183: 37-45.
8. Ślaski J. J. (1993) Genetyczne aspekty hodowli zbóż tolerancyjnych na glin. Biul. IHAR, 187: 29-35.
9. Shannon M. C., Rhoades J. D., Draper J. H., Scardaci S. C., Spyres M. D. (1998) Assessment of salt tolerance in rice cultivars in response to salinity problems in California, Crop. Sci., 38: 394–398.
10. Wójcik P., Wójcik M. (1998) Rola wapnia w fitotoksyczności glinu, Post. Nauk Rol., 4: 25-39.
11. Zhu G. Y., Kinet M. J., Lutts S. (2001) Characterization of rice (*Oryza sativa* L.) F₃ populations selected for salt resistance. 1. Physiological behaviour during vegetative growth, Euphytica, 121: 251–263.

Content of selected chemical elements in varieties of rye and cereals after aluminum and salinity application

Summary: The content of selected chemical elements in varieties of rye grown in conditions of salinity stress. The plants intake chemical elements in the shape of soluble ions in a soil solution, however if these elements occur in a different form, even in high amounts, they are for their unassimilable. An additional problem is the fact that the roots of plants have not formed the mechanisms of selective intake of biogenic elements from the substrate. For this reason, the plant cells are penetrated by elements which ensure their growth and development and also those which are unnecessary or even harmful. Additionally, the aim of this work was to determine the content of the following biogenic elements (Mg, Ca, K, P, Na, and Cl) in the shoots and roots in 14 day seedlings of 6 varieties of winter rye (Kier, Motto, Walet, Luco, Klawo and Nawid) treated with NaCl at concentrations of 0, 100, 150 and 200 μM . The varieties of rye differed slightly in content of particular elements. The stress salinity caused a reduction of content of the following elements: P, Ca, Mg and K and an increase of Na and Cl in varieties of rye. However, the Luco variety which was the most tolerant to salinity, contained somewhat more calcium, potassium, phosphorus, magnesium, chlorine and sodium.

Key words: winter rye, seedlings, chemical elements, salinity, toxicity

Joanna Fabryczewska *

Efektywność wykorzystania technik CADAC w badaniach rynku

Streszczenie: Rozwój technologii informatycznych wpływa na efektywność procesu gromadzenia danych w badaniach rynku. Wybór metody gromadzenia danych jest determinowany kombinacją różnych czynników, takich jak: koszty, wydajność, jakość, czas potrzebny do dokonania pomiarów oraz zasięg badania i dobór próby. Techniki CADAC pozwalają na redukcję kosztów, skracają czas realizacji procesu badawczego, minimalizują błędy, a w konsekwencji poprawiają jakość pozyskanego materiału źródłowego, dodatkowo wpływają na poczucie profesjonalizmu zarówno przez ankietera, jak i respondentów.

Słowa kluczowe: badanie rynku, metody gromadzenia danych, komputerowe gromadzenie danych, jakość danych, CADAC

Wstęp

Ogromny postęp technologiczny, jaki miał miejsce w ostatnich dekadach XX wieku, radykalnie zmienił rzeczywistość wokół nas. Dostęp do nowoczesnych narzędzi badawczych, możliwość dotarcia do wielu respondentów, nowe sposoby pozyskiwania, gromadzenia i przetwarzania danych przyczyniły się do swoistej rewolucji w metodach wykorzystywanych w badaniach rynku.

Stale rosną wymagania konsumentów dotyczące zapotrzebowania na różnego rodzaju dobra. Wszyscy producenci zadają sobie pytanie: Jak najlepiej zaspokoić potrzeby konsumentów i wygrać walkę o klienta? W rozwiązywaniu pojawiających się problemów pomocą służą analitycy dysponujący wieloma technikami i środkami badawczymi. Celem tych badań jest identyfikacja potrzeb konsumentów.

* Katedra Finansów i Rachunkowości

kich i dostarczenie informacji niezbędnych do podejmowania strategicznych decyzji. Informacje te uzyskuje się w wyniku analizy zgromadzonych danych. Niejednokrotnie mają one wpływ na proces powstawania nowych marek towarów i usług, ich rozwój i modernizację.

Postępujący w ostatnich latach rozwój sprzętu komputerowego stwarza szerokie możliwości wykorzystania skomputeryzowanych technik badawczych CADAC. Rozpowszechnianiu badań wspomaganym komputerowo w znacznym stopniu sprzyja obniżanie się cen komputerów i rosnąca liczba osób posiadających umiejętność ich obsługi.¹ Zastosowanie komputerów przyczyniło się do swoistej rewolucji w metodach wykorzystywanych w badaniach rynku. Przedsiębiorca, mający szybki i niemal nieograniczony dostęp do informacji dotyczących gustów konsumentów, może je zaspokajać w pełni, a w skrajnych przypadkach – doprowadzić do sytuacji, w której będzie nawet kreował potrzeby odbiorców.

Nowe technologie informacyjno – komunikacyjne są istotnym czynnikiem kształtującym życie gospodarcze i społeczne ludzi. Ich rozwój wpływa na efektywność procesu gromadzenia danych zarówno w badaniach marketingowych, jak również w badaniach turystyki, rynku, opinii publicznej, w urzędach statystycznych itd. Uzyskane konkretne „surowe” dane i ich jakość mają duże znaczenie w podejmowaniu decyzji gospodarczych.

1. Nowe spojrzenie na badania rynku – powstanie technik CADAC

Automatycznym gromadzeniem danych CADAC (Computer Assisted DATA Collection)² określa się wszystkie metody pomiarów wspomagane komputerowo, które oparte są na wykorzystaniu kwestionariuszy elektronicznych oraz nowoczesnych technologii informacyjnych [1].

Techniki gromadzenia danych wspomagane komputerowo różnią się od klasycznych metod wykorzystujących papierowy arkusz pytań pod względem [2]:

- możliwości bieżącej kontroli procesu zbierania danych terenowych i redukcji błędów osoby wypełniającej kwestionariusz (ankieter, badacz, respondent).

¹ Wysokie ceny komputerów i niedostateczna umiejętność ich obsługi były głównymi czynnikami blokującymi rozwój metod automatycznego gromadzenia danych.

² W literaturze występują również inne określenia automatycznego gromadzenia danych, np. CASIC (*Computer Assisted Survey Information Collection*), zob. [1, 4], jest to jednak termin „rozmyty”, gdyż skrót CAI może pochodzić od *Computer Aided Industry* lub *Computer Assisted Instruction*.

- skrócenia drogi od narzędzia pomiarowego do centralnej bazy danych (automatyczne kodowanie i wprowadzanie danych terenowych bezpośrednio do wzorca matrycy analitycznej).

Podstawowymi zaletami technik CADAC jest szybkość realizacji badania, standaryzacja zachowań ankierskich, zmniejszenie kosztów badania, poczucie profesjonalizmu zarówno przez ankiera, jak i respondenta.

1.1. Charakterystyka technik CADAC

Techniki automatycznego gromadzenia danych są powszechnie akceptowaną metodą badań rynku. W literaturze najczęściej wyróżniane są następujące metody [4]:

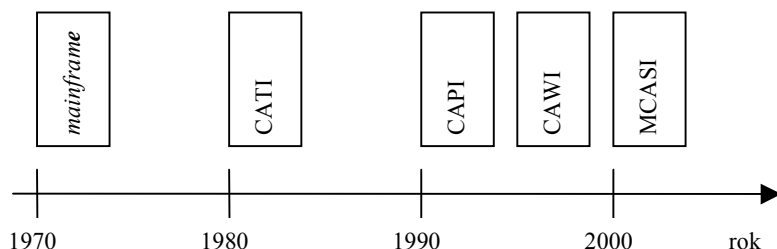
- skomputeryzowane wywiady telefoniczne – CATI (*Computer Assisted Telephone Interviewing*),
- skomputeryzowane wywiady osobiste – CAPI (*Computer Assisted Personal Interviewing*),
- wywiady bezpośrednie wspomagane komputerowo – CASI (*Computer Assisted Self Interviewing*),
- wywiady wspomagane komputerami mobilnymi – MCASIC (*Mobile Computer Assisted Self Interviewing*),
- wywiady w sieci Internet wspomagane komputerowo – CAWI (*Computer Assisted Web Interviewing*).³

Nie można jednoznacznie określić czasu opracowania poszczególnych metod automatycznego gromadzenia danych. Jak wynika z literatury, zaczęto je stosować na początku lat 70. XX wieku. Niemal wszystkie zaproponowane metody są wciąż aktualne i stosowane we wdrażanych projektach badań marketingowych, rynkowych, statystycznych itp. Rozwój badań wspomaganych komputerowo przedstawia rysunek 1.

Wynalezienie skanerów do przetwarzania dokumentów papierowych, technologii przekształcania danych na obraz elektroniczny oraz rozpoznawania pisma ręcznego i głosu, zainspirowało badania nad technikami *Prepared Data Entry* (PDE)⁴, *Touchtone Data Entry* (TDE)⁵, *Voice Recognition Entry* (VRE)⁶. Nie spowodowały one jednak rewolucji w badaniach rynku.

³ E. de Leeuw i W. Nicholls II wyróżniają jeszcze badania panelowe wspomagane komputerowo – CAPAR (*Computer Assisted Panel Research*)

⁴ PDE (*Prepared Data Entry*) – badanie bezpośrednie, w którym respondenc odpowiada na pytania pojawiające się na terminalu komputera.



Rys. 1. Evolucja technik automatycznego gromadzenia danych

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: B. Grønli, P. Jacobsen, *The Key to Survival and Growth in Market Research Lies in Getting the Technology Right*, MI Pro AS, 2002.

Wykorzystywane w badaniach marketingowych i rynkowych techniki gromadzenia danych różnią się między sobą pewnymi cechami. Wybór nie musi ograniczać się do jednej metody. W wielu wypadkach korzystne okazuje się łączenie różnych metod, np.: CATI/CAPI [1]. Zależy to od specyfiki problematyki badawczej. Przykładowo, ogólne informacje o otoczeniu i identyfikację próby można uzyskać za pomocą badań zza biurka, natomiast do głównego pomiaru należy wykorzystać skomputeryzowane wywiady telefoniczne. Wybierając najodpowiedniejszą metodę, należy przeanalizować podstawowe cechy i właściwości oraz ograniczenia każdej z nich.

Technika **CATI** wykorzystuje do zbierania informacji współpracę telefonu i komputera, który sprawuje kontrolę nad przebiegiem wywiadu. Skomputeryzowane wywiady telefoniczne pozwalają na ograniczenie kosztów, sprawdzają się w dużych, kompleksowych projektach badawczych. Umożliwiają dotarcie do respondentów, np. kadry kierowniczej, którzy są trudno dostępni przy zastosowaniu metod tradycyjnych.

Technika **CAPI** nie wymaga posiadania przez respondentów telefonów ani sprzętu komputerowego. Zachowuje wszystkie zalety wynikające ze stosowania wywiadów indywidualnych, w których ważna jest wysoka stopa odpowiedzi. Wyposażony w komputer ankieter ma możliwość prezentacji materiałów wizualnych, np. spotów reklamowych, zdjęć produktów.

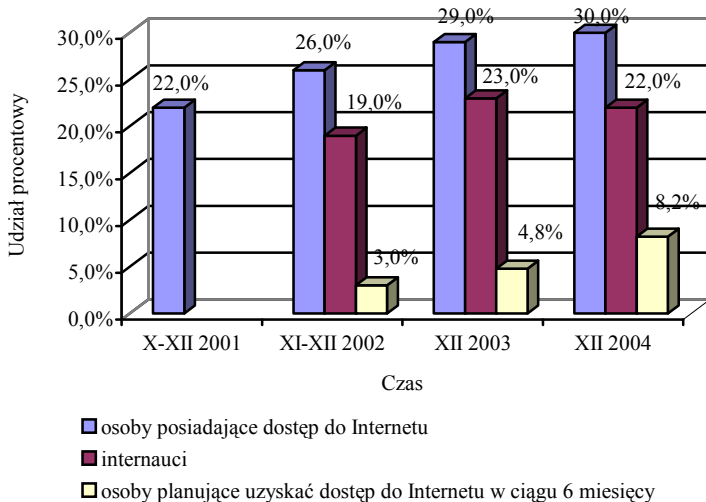
⁵ TDE (*Touchtone Data Entry*) – wprowadzanie danych za pomocą wybierania tonowego – wywiad bezpośredni – respondent inicjuje rozmowę z komputerem, który zadaje serię pytań; do wprowadzania odpowiedzi wykorzystuje się wybieranie tonowe.

⁶ VRE (*Voice Recognition Entry*) – wprowadzanie rozpoznające głos – wywiad bezpośredni, w którym respondent inicjuje rozmowę, następnie wykorzystując cyfry od 0 do 9 oraz słowa „tak” lub „nie” udziela ustnych odpowiedzi na zadawane pytania.

Technika **MCAPI** wykorzystuje do zbierania informacji wywiad „*face to face*”, w którym ankieter wprowadza odpowiedzi respondenta bezpośrednio do komputera nareęcznego, a specjalnie zaprojektowany program kontroluje prezentację poszczególnych elementów kwestionariusza. Wywiady wspomagane komputerami mobilnymi mają wszystkie zalety metody CAPI, tzn. szybkość, jakość i możliwość kompleksowego projektowania. Dodatkowo umożliwiają gromadzenie danych ze wszystkich obszarów występowania badanej populacji.

Techniki **CAWI** umożliwiły przeniesienie tradycyjnych metod gromadzenia danych ilościowych i jakościowych w obszar cyfrowy. Oferują one niskie koszty i najkrótszy czas zwrotu odpowiedzi, jednak niewystarczający dostęp do Internetu w Polsce znacznie ogranicza przeprowadzanie badań tymi metodami.

Według danych z października 2004 roku, liczba internautów⁷ w populacji Polski (powyżej 15 roku życia) wynosiła 22%, natomiast dostęp do Internetu miało 30% wszystkich badanych.⁸ Dane dotyczące użytkowników Internetu w Polsce zostały przedstawione na rysunku 2.



Rys. 2. Dostęp do Internetu w Polsce

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych TNS OBOP (pomiar dotyczące internautów i osób planujących uzyskać dostęp do Internetu prowadzone są od 2002 roku).

⁷ Internauta to osoba, która przynajmniej raz w miesiącu korzysta z Internetu (definicja zgodna ze standardem *Internet Advertising Bureau* (USA)).

⁸ Wyniki pochodzą z ciągłego badania TNS Interbus realizowanego co miesiąc przez TNS OBOP na reprezentatywnej próbie 1000 mieszkańców Polski powyżej 15 roku życia.

2. Korzyści wynikające ze stosowania technik automatycznego gromadzenia danych

Rozwój technologii komunikacyjnej oddał w ręce decydentów wiele różnych metod badawczych. Analizując szerzej korzyści wynikające ze stosowania metod automatycznego gromadzenia danych w badaniach rynku należy różne aspekty. Najważniejszym z nich jest bez wątpienia czynnik ekonomiczny, tzn. koszty, jakość danych, możliwość redukcji błędów, horyzont czasowy badania, dobór próby badawczej. Automatyczne gromadzenie danych, wykorzystując technologie informacyjne, staje się najefektywniejszym rozwiązaniem.

2.1. Analiza kosztów w technikach CADAC

Wybór metody badawczej w znacznej mierze determinowany jest aspektami finansowymi. Optymalna metoda gromadzenia danych musi dostarczyć potrzebne informacje po jak najniższych kosztach. Eliminowaniu nakładów finansowych, ponoszonych na czynności pracochłonne, towarzyszy zazwyczaj wzrost wydatków na elementy kapitałochłonne, np. sprzęt komputerowy.

Koszty związane z zakupem sprzętu komputerowego są wprawdzie wysokie, lecz ponoszone są jednorazowo. Wydatek poniesiony na sprzęt w rezultacie prowadzi do zmniejszenia kosztów badania, gdyż komputery mogą być wykorzystywane wielokrotnie.

Podstawowym zadaniem analizy kosztów jest realne oszacowanie wydatków. Przewidywane koszty powinny obejmować: zakres pracy do wykonania, wymagany sprzęt, w CATI dodatkowo liczbę respondentów przypadających na jednego ankietera w trakcie badania i czas trwania jednego wywiadu. Tabela 1 przedstawia główne kategorie kosztów występujących w metodach automatycznego gromadzenia danych.

Niezależnie od wybranej technologii każdy model kosztów powinien uwzględniać następujące czynniki: wynagrodzenie ankieterów, alokację wydatków administracyjnych, komunikację i obsługę niepersonalną, opłaty pocztowe, amortyzację sprzętu komputerowego, opłaty telefoniczne (abonamenty i opłaty bieżące) [1].

Krytyczne decyzje dotyczące zmian metod gromadzenia danych nie opierają się wyłącznie na uprzednio wymienionych kategoriach kosztów. Obejmują one również inne okoliczności, takie jak: wpływy organizacyjne, nakłady na badania i rozwój, projektowanie, programowanie i konserwację systemów, szkolenia, procedury zabezpieczające. Model kosztów zakłada, że zarządzający potrafią dokład-

nie określić i rozlokować zasoby, dostosowując je do zmienionej metody. Koszty mogą zmniejszyć tylko wtedy, gdy zasoby zostaną odpowiednio rozpoznane i zainwestowane, np. w nowy sprzęt, opłaty telefoniczne. Spowoduje to dodatkowe oszczędności oraz wpłynie na poprawę jakości danych.

Tabela 1. Główne kategorie kosztów występujących w metodach automatycznego gromadzenia danych

Kategorie kosztów	Ankieta pocztowa	CATI	CAPI	CAWI
personalne				
wysyłanie poczty	X			
odbieranie poczty	X			
sprawdzanie zgodności	X	X	X	X
brak odpowiedzi	X		X	X
oprogramowanie – rozwój i utrzymanie		X	X	X
szkolenie ankieterów		X	X	
niepersonalne				
opłata pocztowa	X			
telefon i opłaty za Internet		X		X
sprzęt komputerowy		X	X	X
dojazdy			X	

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: M. E. Gonzalez (red.), *Computer Assisted Survey Information Collection*, Statistical Policy Working Paper 19, Federal Committee on Statistical Methodology, 1990, s. 68.

Najczęściej trudności występują w oszacowaniu początkowych nakładów na badania i rozwój, kosztów projektowania i utrzymania systemu, korekt oprogramowania, szkoleń użytkowników, stworzenia skutecznych zabezpieczeń oraz doboru próby.

Wprawdzie początkowe koszty projektowania i programowania systemu można łatwo amortyzować w dużych cyklicznych badaniach, pozostają one jednak znaczące. Zmieniają się one wraz z kompleksowością badań, stopniem skomplikowania oprogramowania oraz doświadczeniem jego twórców. Koszty utrzymania oprogramowania zależą od częstotliwości i wagi wymaganych zmian systemu.

Osoby zajmujące się zawodowo przeprowadzaniem badań marketingowych z użyciem omawianych metod, muszą posiadać odpowiednie kwalifikacje. Na przykład, metody CATI wymagają łatwości porozumiewania się przez telefon oraz biegłej i profesjonalnej obsługi komputera. Wymogi dotyczące ankieterów wykorzystujących tradycyjne metody gromadzenia danych są znacznie mniejsze.

Przejście szkolenia z zakresu obsługi komputera, a zwłaszcza oprogramowania wykorzystywanego w pomiarach zjawisk gospodarczych oraz nabycie podstawowych umiejętności z przeprowadzania badań marketingowych i poznanie reguł nimi rządzących, pozwala ankieterowi pracować przy różnych projektach badawczych. Koszty poniesione na zdobycie ogólnej wiedzy są zatem jednorazowe. W związku z tym jednak, że brak jest uniwersalnego oprogramowania służącego do gromadzenia danych, wymagane są dodatkowe szkolenia dotyczące zmian w oprogramowaniu, ale są one krótkie i stosunkowo niedrogie.

Reasumując, zastosowanie technik CADAC powoduje zmniejszenie kosztów, gdyż [5]:

- badanie może być wprawdzie bardzo kosztowne i długotrwałe, w zależności od jego kompleksowości i używanych systemów, ale po dłuższym czasie techniki CADAC prowadzą do redukcji kosztów badania,
- umożliwia wyeliminowanie etapu wprowadzania danych i ograniczenie pytań bez udzielonych odpowiedzi, co powoduje oszczędności przy dużych próbach badawczych oraz skomplikowanych kwestionariuszach,
- szkolenie ankieterów można ograniczyć tylko do indywidualnych potrzeb,
- redukuje koszty zarządzania badaniem dzięki zastosowaniu automatycznego monitoringu.

Wybór sposobu gromadzenia danych będzie zależał od poszczególnych aplikacji badania i od istniejącej struktury kosztów. Trzeba jednak pamiętać o tym, że koszty mogą się zmieniać w czasie. Praca i nakłady pracochłonne, takie jak: wysyłanie i odbieranie poczty, są coraz bardziej kosztowne, podczas gdy czynniki kapitałochłonne, telefony i komputery, stają się coraz tańsze. Opierając się na tych danych i obserwowanych tendencjach można stwierdzić, że korzystniejsze jest wykorzystanie metod bardziej kapitałochłonnych i mniej pracochłonnych.

2.2. Wzrost jakości danych

Problemy związane z jakością danych wynikają z nieprawidłowego planowania i kontroli poszczególnych etapów procesu badania. Automatyczne gromadzenie danych nie eliminuje efektów złego planowania, ale w znacznym stopniu poprawia efektywność badań, m.in. poprzez: redukcję interwencji personalnych, wprowadzanie procedur sprawdzania zgodności, użycie dodatkowych źródeł danych oraz edytowanie danych on-line.

W aplikacjach CADAC komputer wykorzystywany jest na wszystkich etapach procesu badawczego, począwszy od tworzenia kwestionariusza i doboru próby,

poprzez automatyczne kontrolowanie wywiadu⁹, sprawdzanie zgodności danych z odpowiedziami respondenta udzielonymi wcześniej, planowanie następnych wywiadów lub rozmów, kończąc na zgromadzeniu materiału źródłowego. Systemy automatycznego gromadzenia danych umożliwiają ponadto wykonanie większość czynności związanych z przygotowaniem danych do późniejszej analizy.

Powierzając pracę wykonywaną zazwyczaj przez ludzi maszynom obniża się ryzyko popełnienia błędów. Niezmiernie istotne jest stosowanie procedur zabezpieczających, pozwalających uniknąć nieprzewidzianych komplikacji.

Poprawa jakości danych wiąże się również z redukcją błędów powstających na etapie ich gromadzenia. Skala wielkości błędów zależy często od efektywności kosztowej źródeł błędów. Koszty jakości są trudne do określenia. Analizując koszty tworzenia systemu, należy brać pod uwagę jakość danych, które chcemy uzyskać. Jeżeli koszty eliminowania błędów przewyższają korzyści, to dopuszcza się niższą jakość danych.

Zastosowanie technik automatycznego gromadzenia danych, w szczególności CAPI, wpływa na poprawę ich jakości, gdyż [5]:

- eliminuje błędy rutyny¹⁰ (*routing errors*) – ankieter nie może ominąć pytania ani zadać złego pytania,
- umożliwia stałą korektę i testowanie dzięki możliwości cofania się do wcześniejszych pytań i analizy możliwych opinii respondentów oraz posiadanych informacji,
- pytania dostosowane są do udzielanych w trakcie badania i odpowiednio prefiltrowanych odpowiedzi,
- programy mogą wykonywać zaprojektowane obliczenia matematyczne,
- istnieje możliwość rotacyjnego, losowego wyboru kolejnych pytań, typów odpowiedzi i prezentacji, jak również ich kodowania,
- istnieje sprawdzanie wewnętrznej poprawności, włączając kontrolę zakresu, sprawdzanie zgodności odpowiedzi na pytania wielokrotnego wyboru, tak by respondent miał możliwość poprawy zidentyfikowanych błędów,
- dane są automatycznie zapisywane i przyporządkowywane numerom identyfikacyjnym respondenta; zawierają one dodatkowe informacje o czasie trwania wywiadu, dacie i czasie udzielania odpowiedzi na pytanie,
- oszukiwanie i podawanie odpowiedzi niezgodnych z prawdą zostało zredukowane dzięki śledzeniu informacji o przebiegu wywiadu¹¹,

⁹ Zautomatyzowane kwestionariusze pozwalają na monitorowanie i kontrolę wywiadów z respondentami, które z zastosowaniem tradycyjnych metod zazwyczaj stwarzały problemy ankieterom.

¹⁰ Określenie *routing errors* może być również tłumaczone jako błędy zwyczajny lub porządku.

¹¹ Jest to szczególnie istotne w przypadku dezinformacji i informacji fałszywych.

- wyeliminowano błędy wynikające z danych wejścia,
- ankierter czuje się pewniejszy i bardziej profesjonalny, co może wpływać na wzrost stopy odpowiedzi.

Automatyzacja procesu zbierania danych bezpośrednio redukuje niektóre źródła błędów, np. CATI redukuje błędy wynikające z przesyłania niewłaściwych formularzy respondentom. Pośrednią korzyścią automatyzacji jest również identyfikacja nieprawidłowo dobranej do zakresu badania grupy respondentów.

Metody CADAC eliminują wiele rodzajów błędów [1]. Mogą one na różne sposoby zredukować błędy specyfikacji występujące w fazie planowania badania. Rozbudowane badania wymagają rozbudowanych schematów i szczegółowych kwestionariuszy. Skomputeryzowane wywiady telefoniczne i osobiste pozwalają na większą elastyczność w tworzeniu ankiety niż tradycyjne formy papierowe. Automatyczne gromadzenie danych umożliwia również korygowanie błędów, które zostały wcześniej zidentyfikowane. Jeżeli część pytań sprawia trudności respondentom lub uzyskiwane odpowiedzi nie mają związku z celem badania, to następuje centralna zmiana i transfer poprawionego systemu do poszczególnych punktów badawczych. Tradycyjne metody nie dają takiej możliwości, chociażby ze względu na czas i nakłady ponoszone na druk. CADAC eliminuje również problem opuszczania pytań „nie dotyczy”, gdyż program automatycznie je omija.

Automatyczne gromadzenie danych może zredukować błędy przejawiania, jeśli ankieta zawiera procedurę sprawdzania zgodności zakresu badania. Jeżeli kryterium zgodności nie jest spełnione, to dane mogą być wykluczone lub można przerwać wypełnianie kwestionariusza. Podczas automatycznego zapisu są też eliminowane błędy duplikacji danych w każdym momencie gromadzenia.

Metody CADAC, poprzez redukcję i eliminację wzmoczonej i sprzyjającej powstawaniu błędów aktywności ludzi, znacznie ograniczają błędy przetwarzania. Automatyczne gromadzenie danych redukuje błędy pocztowe ograniczając comiesięczne i kwartalne wysyłanie formularzy do jednego listu przypominającego. Kodowanie danych wejścia jest wykonywane przez ankierterów, co redukuje błędy dostępu. Wszystkie procedury CADAC powinny zawierać funkcję powtarzania wprowadzonych danych w celu ich weryfikacji przez respondenta. Ankierterzy w skomputeryzowanych wywiadach telefonicznych i osobistych czytają zestawione odpowiedzi, a w CASI respondent musi zatwierdzić wpisane dane. Eliminuje to błędy przed kolejnym etapem przetwarzania danych. Innym źródłem błędów jest samo przetwarzanie danych przez komputer.¹²

¹² Obecnie prawdopodobieństwo takiego błędu jest niemal zerowe.

Wiele rozpatrywanych korzyści wynikających ze stosowania CADAC może zostać zaprzepaszczone z powodu błędów w projektowaniu i konstruowaniu oprogramowania. Mogą one obniżyć jakość danych (np. źle dobrane warianty odpowiedzi, niejasne pytania), dlatego istotne jest testowanie tworzonych systemów. Zautomatyzowany kwestionariusz musi być drobiazgowo sprawdzony zarówno pod względem poprawności, jak również funkcjonalności, tak by nie sprawiał trudności przy wypełnianiu¹³. Mocną stroną technik CATI i CAPI jest kompleksowe badanie szczegółów procesu definiowania badania.

Metody CADAC dają duże możliwości kontrolowania danych i poprawy ich jakości. Samo zastosowanie tych metod nie przesądza jednak o jakości danych. Ważny jest dobór odpowiedniej metody oraz zaprojektowanie i wykonanie adekwatnego oprogramowania. Na wstępnym etapie projektowania pomocna jest znajomość podstaw socjologii i psychologii, które pomagają stworzyć kwestionariusze zrozumiałe dla ankietera i respondenta.

2.3. Koszty a korzyści – ocena efektywności technik CADAC

W „idealnym świecie” jedynym czynnikiem decydującym o wyborze odpowiedniej metody gromadzenia danych powinna być specyfika badanego zjawiska. Niestety, w praktyce problem ten rozpatrywany jest najczęściej przez pryzmat kosztów. Od stanu finansowego firmy zależy jaką kwotę pieniędzy będzie ona mogła zainwestować w badania.

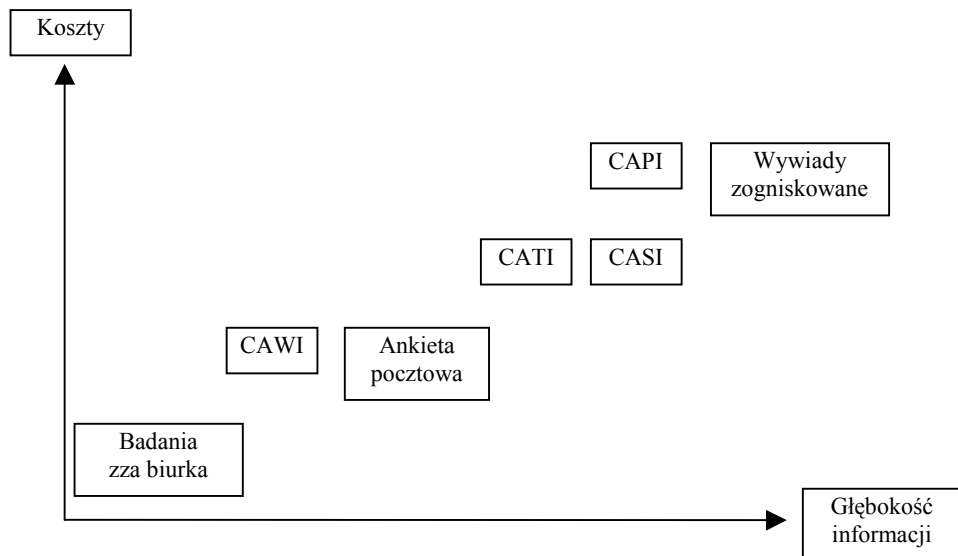
Rysunek 3 przedstawia relację kosztów i korzyści, wyrażonych głębokością informacji¹⁴, dla poszczególnych metod automatycznego gromadzenia danych.

Bariera finansowa ma wpływ nie tylko na wybór metody, ale również na rozmiar programu badawczego. Metody jakościowe (zwłaszcza wywiady „tworzą w twarz” i zogniskowane wywiady grupowe) dostarczają najgłębszych informacji, ale z punktu widzenia ponoszonych kosztów na jednego respondenta wymagają zazwyczaj najwyższego poziomu inwestycji.

Badania telefoniczne mogą oferować dostatecznie wysoki poziom szczegółowości danych przy niskich nakładach, ale duże programy obejmujące ok. 400 osób będą droższe od małych projektów (12 respondentów) wykorzystujących wywiady „tworzą w twarz”[6].

¹³Tradycyjne metody pomiaru błędów specyfikacji obejmują badania kontroli zapisu, badanie procesu poznawczego, wstępne testowanie ankiet i porównywanie wyników z niezależnymi oszacowaniami.

¹⁴Przez głębokość informacji rozumie się ich jakość, szczegółowość i dokładność.



Rys. 3. Efektywność technik CADAC (koszty i korzyści)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Market Research... the tools of the trade. The tools, techniques and benefits of conducting market research*, June 2001, Benchmark Guide to Research, s. 10, www.benchmark-research.co.uk

Ankiety pocztowe i wywiady w sieci Internet charakteryzują się niskimi kosztami, ale (pomimo stosowania kompleksowego kwestionariusza) nie mogą zagwarantować wysokiej stopy odpowiedzi, a co za tym idzie poprawy jakości danych. Nakłady finansowe, niższe niż w wypadku wywiadów telefonicznych, sprzyjają wykorzystaniu tych metod w badaniu osób przepracowanych, indywidualistów, bez dostępu do telefonu oraz przy zbieraniu informacji wymagających od respondenta dłuższego zastanowienia.

Technika CAWI stwarza nowe możliwości gromadzenia informacji, które pochodziły z wywiadów „face to face”, m.in. testowania wpływu reklam na konsumenta. Redukcja kosztów w badaniach internetowych nie jest jednak oczywista. Sporządzanie i utrzymanie baz adresów e-mail osób wyrażających zgodę na otrzymanie kwestionariuszy może okazać się bardzo kosztowne [7]. Przy niskiej stopie odpowiedzi charakterystycznej dla wywiadów w sieci Internet jest to konieczne, gdyż pozwala na sprawowanie kontroli nad jakością potencjalnej próby.

Silną cechą CADAC jest możliwość unikania błędów dzięki zastosowaniu kontroli zakresu i kontroli zgodności. Jednakże nie wykorzystuje się w pełni potencjału metod badawczych CADAC i wiele aspektów jakości danych jest wciąż

pomijanych. Zaletą technik automatycznego gromadzenia danych jest możliwość podwyższenia tzw. „mocy wywiadu”, czyli uzyskania odpowiedzi na bardziej złożone problemy badawcze [4].

2.4. Technologia komputerowa a czas realizacji badań

Krytycznym elementem każdego badania, mającym wpływ na jakość danych, jest horyzont czasowy. Nawet najdokładniejsze dane tracą wartość, jeżeli są przestarzałe.

Zastosowanie technik CADAC może wpływać następująco na efekty czasu [5]:

- badanie może być długotrwałe (w zależności od jego kompleksowości i używanych systemów) lub ekspresowe (agencje zajmujące się badaniami rynku oferują dokonanie pomiarów techniką CATI nawet w ciągu 24 godzin od momentu zatwierdzenia kwestionariusza),
- może być szybko adoptowane przez inne obszary badań,
- wyeliminowanie etapu wprowadzania danych skracza czas realizacji całego projektu badawczego,
- program bezpośrednio po zakończeniu wywiadu automatycznie przygotowuje pliki danych do analizy,
- długie szkolenie ankierów może być skrócone, jeżeli dotyczą indywidualnych projektów badawczych.

Jedną z korzyści stosowania wywiadów w sieci Internet wspomaganym komputerowo jest prostota i potencjalna szybkość tej techniki. Wystarczy rozesłać potencjalnym respondentom e-mail i czekać. Gdy zostanie zwrócona wymagana liczba odpowiedzi, kończy się pomiar i rozpoczyna analizę zgromadzonych danych. Teoretycznie, gdyby każdy wypełnił kwestionariusz bezpośrednio po jego otrzymaniu, to czas trwania badania zależałby jedynie od liczby pytań i czasu potrzebnego do udzielenia odpowiedzi na każde z nich. W rzeczywistości oszczędność czasu nie jest tak spektakularna. Oszacowanie stopnia skomplikowania i szybkości realizacji projektu badawczego jest stosunkowo trudne.

Wybór metody gromadzenia danych jest ważny w sytuacji, gdy wpływ otoczenia i przebiegu wywiadu na odpowiedzi respondenta jest integralną częścią badań on-site, a dostarczane dane muszą być bardzo dokładne. Dzięki zastosowaniu mobilnych komputerów można obserwować interakcje między respondentem i jego otoczeniem. Pozwalają one ustalić prawdziwą opinię badanych osób dotyczącą różnych dziedzin. Elastyczność oferty badawczej i szybki dostęp do danych umożliwiają dostosowywanie badania nawet po przeprowadzeniu pierwszych obserwacji. Pozwala to na lepszą realizację projektu i rozwiązanie postawionego problemu.

Ludzkie działania i wybory są przedmiotem wielu badań. Zazwyczaj są one projektowane *post hoc*. Respondenci muszą wówczas odtworzyć swoje odczucia i stany umysłu¹⁵, dokładnie przypomnieć czynniki na nie wpływające. Według teorii dysonansu poznawczego (*cognitive dissonance*), gdy sytuacja zmienia się w nieoczekiwany sposób, ludzie postępują niezgodnie ze swoimi zwyczajami [5]. Przystają być wówczas reprezentatywni dla danej populacji. Problem ten można przezwyciężyć gromadząc dane w trakcie lub zaraz po zakończeniu doświadczenia (np. po koncercie). MCAPI daje badaczom takie możliwości nawet w tych sytuacjach, w których dotychczas można było stosować jedynie ankiety papierowe. Osiąga się wówczas dodatkowe korzyści, takie jak: poprawa szybkości i jakości.

2.5. Efektywność doboru próby badawczej

Według fundamentalnej zasady teorii doboru próby badawczej każdy członek populacji winien mieć równe szanse w selekcji do grupy respondentów [7]. Pominiecie przedstawicieli określonych grup społecznych podważa wiarygodność i rzetelność wyników badań.

W praktyce nie istnieje czysto losowy dobór próby, jednak badacze, wykorzystujący w badaniach rynku techniki gromadzenia danych wspomagane komputerowo, dążą do wyboru jak najbardziej reprezentatywnej grupy. Niestety, napotyka ją wiele trudnych do pokonania barier.

Rozpatrzmy następujący przykład¹⁶: spośród 100-osobowej reprezentatywnej próby wszystkich mieszkańców naszej planety jedynie 1/3 ma dostęp do Internetu. Część z tych osób korzysta z sieci tylko raz w tygodniu lub rzadziej, więc mogą dowiedzieć się np. o 5-dniowym projekcie badawczym realizowanym za pomocą technik CAWI już po jego zakończeniu. Istnieje również grupa stałych użytkowników, którzy, w wyniku losowych wypadków, nie wezmą udziału w badaniu.

W pewnych sytuacjach, negatywne konsekwencje nieprawidłowego doboru osób badanych, mogą być większe niż korzyści wynikające z efektywności kosztowej. Dotyczy to większości technik gromadzenia danych wspomaganych komputerowo. Jednak w wypadku technik CAWI, kosztowne utrzymanie internetowych baz¹⁷, przechowujących i monitorujących dane potencjalnych respondentów, eliminuje możliwe oszczędności.

¹⁵ Przypomina to strukturę szablonu semantycznego (do reprezentacji dowolnych informacji ekonomicznych), badanego przez D. T. Dziubę zob. np. *Metody projektowania struktur informacji w systemach faktograficznych i ich zastosowania w informacji ekonomicznej*, CINTiE, Warszawa 1990.

¹⁶ Przykład: D. Loscher, *Exploding some online myths*, Marketing Magazine, 2001, No. 9.

¹⁷ Objętość takich baz mierzona jest w terabajtach.

Skomputeryzowane wywiady telefoniczne pozwalają na badanie całej populacji mającej dostęp do telefonu. Umożliwiają realizację projektów dotyczących dużych prób respondentów zamieszkujących dowolny obszar geograficzny. Losowy charakter próby może zostać osiągnięty w wyniku wykorzystania do tego celu książek telefonicznych. Niestety, zawarte w nich dane nie zawierają niezbędnych do rekrutacji informacji i często bywają nieaktualne, choć są darmowym źródłem informacji.¹⁸

Badając tylko małą część całej populacji zamieszkującej niewielki obszar, można łatwo z nią nawiązać kontakt. W sytuacji jednak, gdy zakwalifikowani do badania respondenci rozproszeni są na znacznym terenie lub występują trudności w identyfikacji badanej populacji, skuteczniejsze i szybsze jest przeprowadzenie badania on-site (na miejscu). Na przykład, w czasie trwania festiwalu przyciągającego zagranicznych turystów niemożliwe byłoby komunikowanie się z widzami i dokonanie pomiaru po zakończeniu imprezy. W takich okolicznościach najlepiej sprawdza się metoda MCAPI, umożliwiająca gromadzenie danych w terenie.

Stosowanie technik CADAC wpływa na terminowość wyników badań, jakość danych, a przy dużych próbach zmniejsza również koszty. Aby móc zastosować opisywane techniki, mniejsze agencje badawcze, które nie mogą pozwolić sobie na ponoszenie znacznych nakładów początkowych, muszą łączyć się w większe instytucje. Inwestycje ponoszone na szkolenia, testowanie i wdrażanie nowych systemów, zwracają się stosunkowo szybko.¹⁹ Respondenci zaś odbierają badanie jako bardziej profesjonalne i chętniej w nim uczestniczą. Dzięki zastosowaniu metod CAPI i CATI odnotowuje się wzrost jakości danych, natomiast dane uzyskiwane metodą CASI, są porównywalne do danych wykorzystujących papierowy kwestionariusz (PAPI).

Podsumowanie

Mając do dyspozycji wiele metod i technik gromadzenia danych, naukowcy stają często przed trudnym wyborem odpowiednich narzędzi badawczych. Efektywność stosowania poszczególnych metod zależy od specyfiki danej dziedziny. Czasami wybór jest oczywisty, ale problem pojawia się wtedy, gdy nie ma odpowiedniej techniki lub, gdy żadna z metod nie gwarantuje satysfakcjonujących wyników. Cały potencjał intelektualny jest wtedy skierowany na stworzenie nowej

¹⁸ M. Prymon, *Współczesne badania marketingowe*, Wydaw. KUL, Lublin 2001, s. 39.

¹⁹ Mierzone np. czasem zwrotu z inwestycji – ROI (*Return-on-Investment*).

metody albo udoskonalenie istniejących. Ważne jest przy tym osiągnięcie takiego wyniku, który zapewni aktualność i trafność uzyskiwanych informacji, w oparciu o które podejmowane są strategiczne decyzje. Informacje są bowiem kluczem do całkowitego sukcesu. Kluczem zaś do posiadania informacji jest zgromadzenie odpowiedniej bazy danych, a kompleksowe gromadzenie danych zależy w dużej mierze od przyjętej metody ich gromadzenia

W wyborze metody gromadzenia danych należy brać pod uwagę różne czynniki, m.in. koszty, wydajność, jakość, czas potrzebny do dokonania pomiarów oraz zasięg badania i dobór próby. W tradycyjnych metodach można je łatwo zidentyfikować i zmierzyć. Pojawienie się nowych technologii wymusza konieczność stworzenia nowych sposobów ich oceny. W związku z tym wybór metody staje się coraz trudniejszy.

Rozwój technologii informatycznych wpływa na efektywność procesu gromadzenia danych w badaniach rynku. Nowoczesne produkty pomiarowe dostarczane przez technologie informatyczne mają wiele praktycznych zastosowań (m.in. w badaniach marketingowych, internetowych, turystyce). To od nich i inwencji ich twórców zależy, czy, i w jakim zakresie, badanie opierać się będzie na odpowiednio zdobytym materiale. Efektywność procesu uzyskiwania informacji zależy również od używanych narzędzi. Nowe rozwiązania technologiczne pozytywnie wpływają na poprawę jakości, skrócenie czasu realizacji projektu, pozwalając w wielu wypadkach znacznie obniżyć koszty badania.

Wzrost stopnia skomplikowania i zautomatyzowania procesu badawczego zwiększa koszty całkowite, szczególnie w dużych projektach. Jednak analizy typu ROI potwierdzają szybki czas zwrotu tych inwestycji. Techniki CADAC wydają się zatem efektywnymi ekonomicznie rozwiązaniami.

Z drugiej jednak strony kryterium kosztów nie zawsze jest decydujące, ponieważ istotny jest także czas uzyskania wysokiej jakości danych. Automatyczne gromadzenie danych skraca czas realizacji procesu badawczego i minimalizuje błędy, gdyż pomiar realizowany jest elektronicznie, co w oczywisty sposób wpływa na jakość. Jakość badań ekonomicznych, bezpośrednio skorelowana z jakością pozyskanych danych źródłowych, (w oparciu o metody komputerowe) wydaje się priorytetowa.

Można także, odwołując się do podstawowych kryteriów atrakcyjności danego towaru, tj. wartości, ceny i zadowolenia z jego posiadania, pokusić się o taką samą ocenę w stosunku do metod gromadzenia danych. Osoby zajmujące się marketingiem są bowiem również konsumentami. W tym ujęciu komputerowe gromadzenie ma przewagę nad innymi metodami, ponieważ zapewnia pozyskiwanie informacji w oparciu o takie techniki gromadzenia danych, które charakteryzują się w ogół-

nym bilansie niskim kosztem i wysoką efektywnością, przynosząc jednocześnie zadowolenie z ich zastosowania. Techniki komputerowego gromadzenia danych, poprzez zwiększenie efektywności całego procesu badawczego, znacznie ułatwiają i przyspieszają proces podejmowania decyzji dotyczących zaspokajania potrzeb konsumentów.

Literatura

- [1] M. E. Gonzalez (red.), *Computer Assisted Survey Information Collection*, Statistical Policy Working Paper 19, Federal Committee on Statistical Methodology, 1990.
- [2] T. Koczyński, *Zastosowanie technik CAWI w działalności gospodarczej: perspektywy rozwoju*, W: Globalne społeczeństwo informacyjne: materiały konferencji naukowej, Szczecin 2001.
- [3] B. Grønli, P. Jacobsen, *The Key to Survival and Growth in Market Research Lies in Getting the Technology Right*, MI Pro AS, 2002.
- [4] E. de Leeuw, W. Nicholls II, *Technological Innovations in Data Collection: Acceptance, Data Quality and Costs*, Sociological Research Online, 1996, <http://www.socresonline.org.uk/socresonline/1/4/leeuw.html>
- [5] J. Weisberg, *Mobile computer-assisted survey information collection: Practical and theoretical considerations with examples from tourism research*, Canadian Journal of Marketing Research, 2002, Vol. 20.
- [6] *Market Research... the tools of the trade. The tools, techniques and benefits of conducting market research*, June 2001, Benchmark Guide to Research, www.benchmark-research.co.uk
- [7] D. Loscher, *Exploding some online myths*, Marketing Magazine September, 2001, No. 9.

Efficiency of using CADAC methods in market research

Summary: The ongoing advances in computer technology affect the effectiveness of data collection process. The choice of a collection method is usually based on a combination of performance, cost factors, data quality, speediness of survey, coverage and sample selection. The use of CADAC collection methods reduces costs and time, reduces or eliminates

some sources of error and improve the quality of data. CASIC methods have great potential for improving the control over data collection activities and the quality of the resulting data. Interviewers and respondents feel more professional and confident.

Key words: Computer Assisted DATA Collection, data quality, market research, data collection methods, computerized method of data collection

Artykuł zrealizowano w ramach pracy statutowej nr S/WZ/1/03.

Rafał Jerzy Gierasimiuk

Obowiązki osób duchownych w zreformowanym systemie ubezpieczeń społecznych

Streszczenie: W artykule podjęto próbę przedstawienia statusu prawnego osoby duchownej w zakresie ubezpieczenia społecznego. Osoby duchowne do jednolitego systemu ubezpieczenia społecznego zostały włączone dopiero od 1 stycznia 1999 roku. Obowiązek opłacania składek spowodował przyznanie prawa do ochrony ubezpieczeniowej. Dalsze działania legislacyjne należy skierować na przyznanie osobom duchownym prawa do zasiłku wyrównawczego i opiekuńczego.

Słowa kluczowe: osoba duchowna, ubezpieczenia społeczne

Wstęp

Sytuację prawną osoby w zakresie ubezpieczeń społecznych określa zaszerogowanie jej do danej grupy społeczno-zawodowej. Od 1945 roku do czerwca 1989 roku duchowni traktowani byli jako grupa, która nie była objęta ustawowo ubezpieczeniem społecznym i zdrowotnym. Było to sprzeczne z zasadą powszechności ubezpieczeń społecznych i konstytucyjną zasadą, że wszyscy mają prawo do ochrony zdrowia i pomocy w razie choroby lub niezdolności do pracy.

Pozostawanie w stanie duchownym skutkowało zmianą sytuacji prawnej, różnej dla księży niezrzeszonych, jak również należących do Komisji Księży przy ZBoWiD, zrzeszonych w organizacji „księży patriotów”, należących do kontrolowanego przez władze Zrzeszenia Katolików „Caritas” oraz księży, z którymi podpisane zostały umowy o pracę z obowiązkiem prowadzenia punktów katechetycznych.

Uchwalenie w dniu 17 maja 1989 roku *Ustawy o ubezpieczeniu społecznym duchownych*¹ spowodowało, że duchowni, jako ostatnia grupa społeczno-zawodowa, stali się podmiotami prawa podlegającymi podstawowemu ubezpieczeniu społecznemu. Wymieniony akt prawny objął zasadach duchownych wszystkich prawnie uznanych kościołów i związków wyznaniowych. Ustanawiając odrębny system ubezpieczenia społecznego, status prawny osoby duchownej został wyróżniony od pozostałych grup społeczno-zawodowych

Na podstawie tej ustawy ubezpieczeniem społecznym zostali objęci:

- duchowni Kościoła Katolickiego oraz innych kościołów i związków wyznaniowych, po przyjęciu święceń: księża (diakoni, kapłani i biskupi) należący do kleru diecezjalnego lub zakonnego bez względu na pełnioną funkcję,
- członkowie zakonów: bracia i siostry zakonne,
- osoby przygotowujące się do stanu duchownego, tj. alumni oraz osoby odbywające proces formacji zakonnej: nowicjusze, postulanci i junioryści (po ukończeniu 25 roku życia), którzy ze względu na wiek nie mogli korzystać ze świadczeń przysługujących młodzieży uczącej się oraz duchowni polscy pełniący kościelne funkcje za granicą lub odbywający studia na uczelniach zagranicznych.

Przepisami ustawy o ubezpieczeniu społecznym duchownych nie objęto:

- duchownych zatrudnionych w instytucjach poza kościelnych i w przedsiębiorstwach kościelnych prowadzących działalność gospodarczą, włącznie z duchownymi uczącymi religii w szkołach, którym od 1997 roku przyznano pełne prawa pracownicze,
- duchownych mających ustalone prawo do emerytury i renty,
- pracowników zgłoszonych przez instytucje kościelne do ubezpieczenia społecznego,
- osób korzystających ze świadczeń z ubezpieczenia społecznego na zasadach przysługujących młodzieży uczącej się,
- kapelanów wojskowych (spełniają warunki do emerytury wojskowej na podstawie przepisów o zaopatrzeniu emerytalnym żołnierzy zawodowych i ich rodzin),
- członków związków wyznaniowych nieposiadających uregulowanej sytuacji prawnej,
- osób niepełniących funkcji duchownego w sposób stały, np. tylko z wyboru na daną kadencję.

¹ Dz. U. 1989, nr 29, poz. 156 z późn. zm.

Pozostali duchowni bez żadnych wyjątków podlegali obowiązkowi ubezpieczenia określonego ustawą. Ubezpieczenie miało związek wyłącznie z faktem pozostawania duchownym, co stwierdzała instytucja diecezjalna lub zakonna. Obowiązkowym ubezpieczeniem objęci byli także duchowni obywatele polscy przebywający za granicą, pełniący funkcje kościelne oraz odbywający studia na zagranicznych uczelniach.

Obowiązek opłacania składek powstawał od pierwszego dnia miesiąca wskazanego w zgłoszeniu do ubezpieczenia, a ustawał z końcem miesiąca kalendarzowego poprzedzającego miesiąc, w którym podjęto wypłatę emerytury lub renty lub ustały warunki do ubezpieczenia określonego w ustawie. Ustanie warunków musiało być potwierdzone przez właściwe władze kościelne.

Duchowni Kościoła Katolickiego oraz innych prawnie uznanych kościołów i związków wyznaniowych podlegający ubezpieczeniu określonego ustawą zobowiązani zostali do złożenia zgłoszeń do ubezpieczenia. Duchowni innych wyznań niż Kościoła Katolickiego musieli poinformować, czy mają obowiązek pozostawania w celibacie. Zgłoszenia do ubezpieczenia dokonywali „za pośrednictwem swojej zwierzchniej instytucji diecezjalnej lub zakonnej”.² Zgłoszenie do ubezpieczenia własnoręcznie podpisywał duchowny, a dane zawarte w zgłoszeniu potwierdzała pieczęcią i podpisem zwierzchnia instytucja diecezjalna lub zakonna. Po zgłoszeniu, Zakład Ubezpieczeń Społecznych zawiadamiał o dacie objęcia ubezpieczeniem, kwocie podstawy wymiaru składki i jej wysokości oraz wydawał legitymację ubezpieczeniową. Zgłoszenia do ubezpieczenia duchownych przebywających za granicą mogła dokonać z urzędu instytucja diecezjalna lub zakonna, takiego zgłoszenia nie musiał podpisywać własnoręcznie duchowny.

Składka na ubezpieczenie społeczne ustanowiona ustawą z dnia 17 maja 1989 roku miała charakter zryczałtowany, procedura ustalania wysokości składki była dwustopniowa (ustalano podstawę wymiaru a następnie jej wysokość) i była uzależniona od następujących kryteriów:

- funkcji pełnionej przez duchownego, co miało wpływ na podstawę wymiaru składki, którą stanowił ustalony ustawowo procent przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia w gospodarce uspołecznionej z roku ubiegłego; procent ten kształtował się następująco, w zależności od pełnionej funkcji:
 - 100% dla biskupów,
 - 75% dla proboszczów,
 - 40% dla księży diecezjalnych i zakonnych, którzy nie są proboszczami,

² Ustawa z dnia 17 maja 1989 roku o ubezpieczeniu społecznym duchownych, art. 27 ust. 1.

- 30% dla sióstr i braci zakonnych oraz alumnów seminariów duchownych podlegających ubezpieczeniu,
- obowiązku (bądź jego braku) pozostawania w celibacie, co decydowało o wysokości stopy procentowej, którą stosowano do wcześniej obliczonej podstawy wymiaru.

Po wskazaniu podstawy wymiaru składki stosowano ustawowy przelicznik procentowy do obliczenia jej wysokości, który wynosił:

- 8% za osoby duchowne pozostające w celibacie,
- 12% w wypadku pozostałych duchownych.

Podstawa wymiaru składki mogła być na wniosek ubezpieczonego podwyższona do kwoty nieprzekraczającej trzykrotnego miesięcznego wynagrodzenia w gospodarce społecznej. W takim wypadku ubezpieczony płacił (od nadwyżki) składkę w wysokości:

- 20% osoby duchowne mające obowiązek pozostawania w celibacie,
- 30% pozostałe osoby duchowne.

Wysokość składki była stosunkowo niska, co rzutowało również na wysokość pobieranego świadczenia. Istniała możliwość dobrowolnego podwyższenia składki, lecz duchowni rzadko korzystali z tego udogodnienia, gdyż składka rosła nieproporcjonalnie do wzrostu wysokości świadczenia. Była ona płacona miesięcznie, z reguły przez samych ubezpieczonych. Za braci zakonnych składkę opłacali przełożeni klasztorów lub zakonów, natomiast za członków zakonów kontemplacyjnych składkę pokrywał Fundusz Kościelny.

Nieopłacone składki nie podlegały przymusowemu dochodzeniu w trybie postępowania egzekucyjnego, ale ich nieopłacenie powodowało niezaliczenie do okresu ubezpieczenia okresów pozostawania duchownym przed dniem wejścia w życie ustawy. Ponadto, do okresu ubezpieczenia dla celów emerytury lub renty zaliczało się miesiące, za które ubezpieczony opłacił składki.

Ustawa przewidywała ponadto zwolnienia od opłacania składek na ubezpieczenie społeczne za okresy:

- przebywania na misjach,
- prowadzenia przez duchownego działalności duszpasterskiej wśród Polonii,
- pobierania zasiłku chorobowego, jeżeli trwał co najmniej przez 30 kolejnych dni; jeżeli okres pobierania zasiłku występował w kolejnych dwóch lub więcej miesiącach, składki nie musiały być opłacane za miesiąc, w którym zasiłek pobierany był przynajmniej przez 15 dni, zwolnienie następowało wtedy po przedłożeniu zaświadczenia o czasowej niezdolności do pracy.

O ustalonym okresie zwolnienia z opłacanych składek zawiadamiał oddział ZUS w ciągu 14 dni od otrzymania stosownych dokumentów uzasadniających zwolnienie.

Środki finansowe ze składek samych ubezpieczonych pokrywały 40% wydatków na świadczenia w ubezpieczeniu społecznym duchownych, pozostałą część (60%) finansował Fundusz Kościelny.

W razie wątpliwości przy interpretacji pojęcia osoby duchownej, organem rozstrzygającym był Zakład Ubezpieczeń Społecznych w porozumieniu z organem, który dokonał zgłoszenia (kościelnym lub zakonnym).

W razie sporu lub wątpliwości co do określenia instytucji kościoła lub związku wyznaniowego uprawnionego do potwierdzania faktu pozostawiania duchownym, uprawnione instytucje wskazywał Urząd do Spraw Wyznań.

1. Uregulowania prawne osób duchownych w zreformowanym systemie ubezpieczeń społecznych

W dniu 13 października 1998 roku została uchwalona *Ustawa o systemie ubezpieczeń społecznych*³, w której określono nowe zasady ubezpieczeń społecznych dotyczące osób duchownych i innych grup społeczno-zawodowych. Jednocześnie uchylono ustawę z dnia 17 maja 1989 roku, znosząc tym samym odrębny system ubezpieczenia społecznego duchownych. Nowe zasady weszły w życie od 1 stycznia 1999 roku.

Nowa ustawa podzieliła system ubezpieczenia na cztery grupy:

- ubezpieczenie emerytalne,
- ubezpieczenie rentowe,
- ubezpieczenie chorobowe (w razie choroby i macierzyństwa),
- ubezpieczenie wypadkowe (z tytułu wypadków przy pracy i chorób zawodowych).

Ustawą określono zasady:

- 1) podlegania ubezpieczeniom społecznym,
- 2) ustalania podstawy wymiaru składki na ubezpieczenie społeczne, jej wysokości oraz zasady finansowania składek,

³ Dz. U. 1998, nr 137, poz. 887 z późn. zm.

- 3) prowadzenia kont płatników składek i ubezpieczonych,
- 4) tryb, terminy i zasady dokonywania zgłoszeń do ubezpieczeń społecznych, prowadzenia ewidencji ubezpieczonych i płatników składek, rozliczania składek oraz zasiłków z ubezpieczenia wypadkowego i chorobowego oraz opłacania składek.

Ustalony system jest powszechny i jednolity, gdyż obejmuje, z wyjątkiem rolników indywidualnych, prokuratorów i sędziów, wszystkie grupy ubezpieczonych. Bez względu na rodzaj płatnika i tytuł ubezpieczeń społecznych wszystkie grupy ubezpieczeniowe mają ujednolicone zasady podlegania, tryb i terminy opłacania składek.

Składki na ubezpieczenia społeczne i zdrowotne oraz na Fundusz Pracy są pobierane przez Zakład Ubezpieczeń Społecznych, który przekazuje je do otwartych funduszy emerytalnych.

Sprawy z zakresu ubezpieczenia zdrowotnego do dnia 30 marca 2003 roku były uregulowane *Ustawą z dnia 6 lutego 1997 roku o powszechnym ubezpieczeniu zdrowotnym*⁴, obecnie obowiązuje *Ustawa z dnia 23 stycznia 2003 roku o powszechnym ubezpieczeniu w Narodowym Funduszu Zdrowia*.⁵ W zakresie podstawowych aktów prawnych dotyczących zatrudniania i bezrobocia została podjęta w dniu 14 grudnia 1994 roku *Ustawa o zatrudnianiu i przeciwdziałaniu bezrobociu*.⁶ *Ustawa z dnia 25 czerwca 1999 roku o świadczeniach pieniężnych z ubezpieczenia społecznego w razie choroby i macierzyństwa*⁷ reguluje sprawy z tego zakresu, zaś sprawy emerytalne i rentowe *Ustawa z dnia 17 grudnia 1998 roku o emeryturach i rentach z Funduszu Ubezpieczeń Społecznych*.⁸ Korespondującą z powyższymi ustawami jest również *Ustawa z dnia 30 października 2002 roku o ubezpieczeniu społecznym z tytułu wypadków przy pracy i chorób zawodowych*.⁹ Do ustawy o ubezpieczeniu społecznym zostały wydane i opublikowane w Dzienniku Ustaw rozporządzenia wykonawcze w sprawie określenia wzorów zgłoszeń i bankowych dokumentów płatniczych składek. Szczegółowe zasady i tryb postępowania w sprawach rozliczania składek, wypłacanych zasiłków z ubezpieczenia chorobowego i wypadkowego, zasiłków rodzinnych, pielęgnacyjnych i wychowawczych oraz kolejności zaliczania wpłat składek na powszechne fundusze zostały określone rozporządzeniem Rady Ministrów z dnia 30 grudnia 1998 roku.¹⁰

⁴ Dz. U. 1997, nr 28, poz. 153 z późn. zm.

⁵ Dz. U. 2003, nr 45, poz. 391 z późn. zm.

⁶ Dz. U. 1997, nr 25, poz. 128 z późn. zm.

⁷ Dz. U. 1999, nr 60, poz. 636 z późn. zm.

⁸ Dz. U. 1998, nr 162, poz. 1118 z późn. zm.

⁹ Dz. U. 2002, nr 199, poz. 1673; nr 241, poz. 2074 z późn. zm.

¹⁰ Dz. U. 1998, nr 165, poz. 1197 z późn. zm.

Ustawa o systemie ubezpieczeń społecznych podaje własną definicję osoby duchownej. Z powyższej definicji wynika, że duchownymi, w rozumieniu ustawy, oprócz duchownych stają się również alumni seminariów duchownych, nowicjusze, postulanci i junioryści, którzy ukończyli 25 rok życia, natomiast przed 25 rokiem życia mają prawo jedynie do dobrowolnych ubezpieczeń emerytalnych i rentowych (art. 7 pkt 5).¹¹

Obowiązek ubezpieczenia powstaje od dnia przyjęcia do stanu duchownego, a trwa do dnia wystąpienia z tego stanu, a w stosunku do alumnów seminariów duchownych, nowicjuszków, postulatów i juniorystów od dnia ukończenia 25 lat (art. 13 pkt 10).

Aby osoba duchowna mogła być objęta ubezpieczeniem, musi spełniać:

- a) kryterium funkcji,
- b) kryterium wieku.

W razie wątpliwości co do zaliczenia konkretnej osoby do grona „duchownych” objętych ubezpieczeniem społecznym, organem rozstrzygającym jest instytucja ubezpieczeniowa w porozumieniu z uprawnioną instytucją kościelną lub instytucją innego związku wyznaniowego.

Podstawą objęcia duchownego ubezpieczeniami społecznymi jest posiadanie statusu duchownego, co z mocy ustawy daje tytuł do obowiązkowego ubezpieczenia emerytalnego, rentowego i wypadkowego oraz dobrowolnego ubezpieczenia chorobowego (na wniosek złożony przez ubezpieczonego). Objęcie dobrowolnym ubezpieczeniem następuje od dnia wskazanego we wniosku, nie wcześniej jednak niż od dnia, w którym wniosek został zgłoszony.

Osoba duchowna od 30 grudnia 1999 roku podlega ubezpieczeniom społecznym w sytuacji gdy:

- duchowny nie ma innego tytułu do ubezpieczenia społecznego lub podlega ubezpieczeniom z tytułu stosunku pracy, służby, członkostwa w spółdzielni, pobierania zasiłku socjalnego lub świadczenia socjalnego i w przeliczeniu na okres miesiąca osiągany przychód z tego tytułu będący podstawą wymiaru składek jest niższy od kwoty minimalnego wynagrodzenia – ubezpieczenie emerytalne, rentowe i wypadkowe jest obowiązkowe, zaś chorobowe dobrowolne,
- duchowny ma inny tytuł do ubezpieczeń społecznych (z wyjątkiem prowadzenia pozarolniczej działalności gospodarczej), bądź podlega ubezpieczeniu ze stosunku pracy, członkostwa w spółdzielni, pobierania świadczenia socjalnego lub zasiłku socjalnego lub służby i – jeżeli w przeliczeniu na okres miesią-

¹¹ Ustawa z dnia 13 października 1998 roku o systemie ubezpieczeń społecznych.

ca osiągnany przychód z tego tytułu będący podstawą wymiaru składek jest wyższy od kwoty minimalnego wynagrodzenia lub ma ustalone prawo do renty lub emerytury – ubezpieczenie emerytalne i rentowe jest dobrowolne, ubezpieczenie wypadkowe jest obowiązkowe, o ile duchowny zgłosił się do ubezpieczenia emerytalnego i rentowych oraz nie ma możliwości przystąpienia do ubezpieczenia chorobowego.

Duchowny prowadzący pozarolniczą działalność gospodarczą podlega ubezpieczeniom z tytułu tej działalności i nie może podlegać ani obowiązkowo ani też dobrowolnie ubezpieczeniom społecznym jako osoba duchowna.

2. Ubezpieczenia emerytalne i rentowe osób duchownych

Osoby duchowne zostały wymienione w ustawie jako podlegające obowiązkowo ubezpieczeniom emerytalnym i rentowym. Natomiast alumni, nowicjusze, postulanci i junioryści do ukończenia 25 roku życia mogą przystąpić do powyższych ubezpieczeń na zasadzie dobrowolności (art. 7 pkt 5 ustawy o systemie ubezpieczeń społecznych), wtedy jednak nie podlegają ubezpieczeniu wypadkowemu ani chorobowemu.

Wykonywanie funkcji duchownego może stanowić jeden z wielu tytułów objęcia ubezpieczeniem emerytalnym i rentowym. Jeżeli zbiegną się tytuły ubezpieczeniowe, zastosowanie mają regulacje art. 9 ustawy o systemie ubezpieczeń społecznych. Zgodnie z nimi duchowni podlegający jednocześnie obowiązkowemu ubezpieczeniu emerytalnemu i rentowemu z wielu tytułów, obejmowani są ubezpieczeniem tylko ze stosunku pracy, członkostwa w spółdzielni lub służby, np. - jeżeli osoba pełni funkcję duchownego w parafii i jednocześnie jest zatrudniona w charakterze katechety w szkole podstawowej, to objęta jest obowiązkowym ubezpieczeniem emerytalnym i rentowym ze stosunku pracy. Mogą oni dobrowolnie, na swój wniosek, być objęci ubezpieczeniem emerytalnym i rentowymi również jako osoby duchowne.

Obecnie osoby duchowne są bardzo często zaangażowane w działalność oświatową, charytatywną, jak również gospodarczą. Jeżeli to ma miejsce, ubezpieczenie duchownych może być rozpatrywane na podstawie przepisów art. 9 ust. 1, 1a, 1b, 2, 7 ustawy o systemie ubezpieczeń społecznych, który reguluje tzw. „zbiegi tytułów do ubezpieczeń społecznych” (gdy osoba duchowna spełnia przesłanki

do objęcia obowiązkowym ubezpieczeniem emerytalnym i rentowym z więcej niż jednego tytułu).

Z artykułu 9 ustawy wynika, że:

- osoby duchowne spełniające jednocześnie warunki do objęcia ich obowiązkowo ubezpieczeniami emerytalnymi i rentowymi z tytułów stosunku pracy, członkostwa w spółdzielni bądź służby podlegają obowiązkowo tym ubezpieczeniom z tytułu stosunku pracy, członkostwa w spółdzielni bądź służby, z tytułu bycia duchownym mogą podlegać dobrowolnie ubezpieczeniom emerytalnym i rentowym,
- duchowni, których podstawa wymiaru składek na ubezpieczenia emerytalne i rentowe z tytułu stosunku pracy, członkostwa w spółdzielni, służby w przeliczeniu na okres miesiąca jest niższa od kwoty minimalnego wynagrodzenia za pracę podlegają również obowiązkowo ubezpieczeniom emerytalnym i rentowym z tytułu bycia osobą duchowną,
- duchowni, którzy spełniają warunki do objęcia obowiązkowo ubezpieczeniami emerytalnymi i rentowymi z tytułu prowadzenia pozarolniczej działalności podlegają ubezpieczeniom z tytułu tej działalności; nie bierze się pod uwagę, który tytuł ubezpieczeń powstał wcześniej; z tytułu bycia duchownym nie mogą podlegać ubezpieczeniom ani obowiązkowo ani dobrowolnie,
- osoby duchowne pozostające w stosunku służby (kapelan wojskowy), którzy rozpoczęli służbę przed 1 stycznia 1999 roku, podlegają dobrowolnie ubezpieczeniom emerytalnym i rentowym,
- duchowni będący posłami lub senatorami, bądź wykonujący pracę nakładczą, umowę zlecenia, umowę agencyjną lub inną umowę o świadczenie usług, do której zgodnie z Kodeksem cywilnym mają zastosowanie przepisy dotyczące zlecenia podlegają obowiązkowo ubezpieczeniom emerytalnym i rentowym z tego tytułu, który powstał najwcześniej; mogą one również zgłosić się do dobrowolnych ubezpieczeń emerytalnych i rentowych także z pozostałych tytułów, a także zmienić na swój wniosek tytuł do obowiązkowych ubezpieczeń społecznych.

Podstawę wymiaru składek na obowiązkowe ubezpieczenia emerytalne i rentowe od 30 grudnia 1999 roku stanowi:

- zadeklarowana za dany miesiąc kwota, której wysokość nie może być niższa od kwoty odpowiadającej kwocie najniższego wynagrodzenia, od 1 stycznia 2003 roku minimalnego wynagrodzenia,
- zadeklarowana za dany miesiąc kwota, która nie może być niższa od kwoty odpowiadającej różnicy pomiędzy kwotą minimalnego wynagrodzenia, a kwotą stanowiącą podstawę wymiaru składek na ubezpieczenie społeczne

z tytułu stosunku pracy, pobierania świadczenia socjalnego lub zasiłku socjalnego, członkostwa w spółdzielni, gdy w przeliczeniu na okres miesiąca osiągnięty przychód z tego tytułu, będący podstawą wymiaru składek, jest niższy niż kwota minimalnego wynagrodzenia.

Ponadto:

- w razie powstania lub ustania tytułu do ubezpieczeń w ciągu miesiąca lub spełnienia warunków do przyznania świadczeń przysługujących z ubezpieczenia chorobowego, najniższa podstawa wymiaru składek podlega proporcjonalnemu zmniejszeniu,
- w razie zadeklarowania za dany miesiąc kwoty wyższej od kwoty odpowiadającej minimalnemu wynagrodzeniu, składkę od podstawy wymiaru w części przewyższającej kwotę minimalnego wynagrodzenia finansują sami duchowni, instytucje diecezjalne albo zakonne,
- płatnikiem składek w obowiązującym systemie ubezpieczeń społecznych jest duchowny diecezjalny albo przełożony domu zakonnego lub klasztoru w stosunku do członków swych zakonów,
- duchowny i członek zakonu, który dobrowolnie przystąpił do ubezpieczenia emerytalnego i rentowego składki na te ubezpieczenia finansuje z własnych środków.

Obowiązujące przepisy określają zasady finansowania składek. Składki na ubezpieczenie emerytalne, rentowe i wypadkowe jako obowiązek ustawowy finansuje od minimalnej podstawy wymiaru:

- Fundusz Kościelny w wysokości 100% składki za członków zakonów konTEMPLACYJNYCH - klauzurowych, misjonarzy w okresach pracy na terenach misyjnych.
- Fundusz Kościelny w wysokości 80% (4/5) składki i sami duchowni w pozostałej wysokości 20% (1/5) składki.

Stopa procentowa składki na ubezpieczenie emerytalne wynosi 19,52%, a rentowe 13%.

Obowiązek obliczania, rozliczania oraz opłacania należnych składek na ubezpieczenie społeczne za każdy miesiąc kalendarzowy ciąży na płatniku składek. Płatnik, dokonujący rozliczenia składek za dany miesiąc kalendarzowy, jest obowiązany przekazać dokumenty rozliczeniowe do Zakładu Ubezpieczeń Społecznych po upływie każdego miesiąca kalendarzowego. W razie wystąpienia konieczności korekty danych wykazanych w imiennym raporcie lub deklaracji rozliczeniowej, płatnik składa dokumenty korygujące w terminie 7 dni od stwierdzenia

nieprawidłowości. Kopie dokumentów rozliczeniowych płatnik przechowuje przez 10 lat od daty ich przesłania do jednostki organizacyjnej ZUS.

Płatnik składek jest obowiązany bez uprzedniego wezwania opłacić składki za dany miesiąc nie później jednak niż: duchowny sam za siebie do 10 dnia miesiąca, a instytucja kościelna lub zakonna – do 15 dnia następnego miesiąca. W razie braku deklaracji lub wpłaty, ZUS dokonuje odpisu składek za dany miesiąc z urzędu, przyjmując wysokość wynikającą z ostatnio złożonej deklaracji rozliczeniowej. Dokonując odpisu z urzędu nie uwzględnia się wypłaconych zasiłków rodzinnych, korekta następuje dopiero po złożeniu przez płatnika właściwej deklaracji. Składki są opłacane za każdy miesiąc kalendarzowy bez uprzedniego wezwania.

Od nieopłaconych składek pobierane są odsetki za zwłokę na zasadach określonych dla zaległości podatkowych. Składka na ubezpieczenie społeczne nieopłacona w terminie oraz należności z tytułu odsetek za zwłokę podlegają ściągnięciu w trybie przepisów o postępowaniu egzekucyjnym w administracji. Jeżeli składki nie są opłacane lub opłacane w zaniżonej wysokości, Zakład może wymierzyć dodatkową opłatę do 100% wysokości składki, od której przysługuje prawo wniesienia odwołania do sądu w terminie i według zasad określonych w przepisach Kodeksu postępowania cywilnego.

Duchownym, którzy są zobowiązani do opłacania składek na własne ubezpieczenia emerytalne i rentowe przy ustalaniu prawa do emerytury lub renty nie uwzględnia się okresów, za które nie zostały opłacone składki.

3. Ubezpieczenia chorobowe i wypadkowe osób duchownych

3.1. Ubezpieczenia chorobowe

Zgodnie z artykułem 11 *Ustawy o systemie ubezpieczeń społecznych* duchowni podlegają ubezpieczeniu chorobowemu dobrowolnie po złożeniu wniosku do organu ubezpieczeniowego. Składa go osoba zainteresowana, w tym wypadku duchowny objęty obowiązkowym ubezpieczeniem emerytalnym i rentowym. Jeżeli duchowny podlega obowiązkowemu ubezpieczeniu z tytułu pozostawania w stosunku pracy, z mocy ustawy podlega obowiązkowo ubezpieczeniu chorobowemu. Objęcie dobrowolnym ubezpieczeniem chorobowym następuje od dnia wskazane go we wniosku, nie wcześniej jednak niż od dnia jego złożenia (art. 14 ust. 1).

Podstawę wymiaru składek na ubezpieczenie chorobowe stanowi podstawa wymiaru składek na ubezpieczenie emerytalne i rentowe. Podstawa wymiaru osób, które ubezpieczeniu chorobowemu podlegają dobrowolnie, nie może przekraczać miesięcznie 250% przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia w poprzednim kwartale. Kwotę tę ustala się miesięcznie na okres 3 miesięcy na podstawie przeciętnego wynagrodzenia z poprzedniego kwartału, ogłoszonego dla celów emerytalnych.

Stopa procentowa składki na ubezpieczenie chorobowe wynosi 2,45% podstawy wymiaru i jest finansowana przez ubezpieczonego.

Zgodnie z art. 14 ust. 2 ubezpieczenia chorobowe ustają:

- z chwilą złożenia przez osobę duchowną wniosku o wyłączenie z tych ubezpieczeń,
- od dnia, w którym ustanie tytuł podlegania tym ubezpieczeniom - dzień wystąpienia ze stanu duchownego,
- z powodu nieopłacenia należnych składek za jeden pełny miesiąc - w tym wypadku Zakład Ubezpieczeń Społecznych, na wniosek duchownego, może wyrazić zgodę na opłacenie składki po terminie.

3.2. Ubezpieczenia wypadkowe

Zgodnie z art. 12 *Ustawy o ubezpieczeniach społecznych* osoby duchowne podlegają obligatoryjnie ubezpieczeniu z tytułu wypadków przy pracy i chorób zawodowych zwanym ubezpieczeniem wypadkowym.

Stopa składki jest różnicowana w zależności od ryzyka istniejącego w danym zawodzie i określono, że powinna wynosić od 0,40% do 8,12% podstawy wymiaru. Do dnia 31 grudnia 2002 roku, w okresie przejściowym, jej wysokość określono w jednakowej wysokości na 1,62% podstawy wymiaru. Zasady różnicowania stopy procentowej składek na ubezpieczenie wypadkowe określają przepisy ustawy z dnia 30 października 2002 roku o ubezpieczeniu społecznym z tytułu wypadków przy pracy i chorób zawodowych. Dla płatników niepodlegających wpisowi do krajowego rejestru urzędowego podmiotów gospodarki narodowej stopa procentowa składki na ubezpieczenie wypadkowe wynosi 50% najwyższej stopy procentowej ustalonej na dany rok składkowy. - od dnia 1 stycznia 2003 roku wynosi 1,93% podstawy wymiaru.

Zasady finansowania określa art. 16 ust.10 ustawy o systemie ubezpieczeń społecznych. Od nadwyżki ponad minimalną podstawę wymiaru składki lub różnicę pokrywa w 100% ubezpieczony. Za członków zakonów klauzurowych, kontemplacyjnych i misjonarzy (w okresie pracy na terenach misji) składkę na ubezpieczenie wypadkowe pokrywa w 100% Fundusz Kościelny.

Duchowny, który podlega obowiązkowo bądź dobrowolnie ubezpieczeniom emerytalnym i rentowym, podlega obowiązkowo ubezpieczeniu wypadkowemu (art. 12). Podstawą wymiaru składek na ubezpieczenie wypadkowe stanowi podstawa wymiaru składek na ubezpieczenie emerytalne i rentowe (art. 20 ust.1). Składki na ubezpieczenie wypadkowe obowiązkowe są wpłacane comiesięcznie do ZUS.

4. Ubezpieczenie zdrowotne osoby duchownej

Sprawy z zakresu ubezpieczenia zdrowotnego do dnia 31 marca 2003 roku były uregulowane ustawą z dnia 6 lutego 1997 roku o powszechnym ubezpieczeniu zdrowotnym.¹²

Ubezpieczeniom zdrowotnym w świetle ustawy tej podlegały:

- osoby duchowne posiadające obywatelstwo polskie i zamieszkujące na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej,
- od 27 września 2001 roku obowiązkowemu ubezpieczeniu zdrowotnemu podlegali alumni seminariów duchownych, postulanci, junioryści i nowicjusze; obowiązek powstawał z dniem przyjęcia do seminarium, postulatu, nowicjatu i odpowiedników, wygasał natomiast z dniem ukończenia 25 roku życia, albo wystąpienia z zakonu lub z seminarium; obowiązek zgłoszenia do ubezpieczenia zdrowotnego spoczywał na wyższym seminarium duchownym albo teologicznym, zakonie lub jego odpowiedniku.

Duchowni będący cudzoziemcami ubezpieczeniu zdrowotnemu podlegali, gdy:

- przebywali na terytorium Polski na podstawie karty stałego pobytu lub wizy pobytowej z prawem do pracy lub karty czasowego pobytu,
- członkowie zakonów, alumni, postulanci, junioryści i nowicjusze przebywający na terytorium Polski na podstawie karty stałego pobytu lub wizy pobytowej z prawem do pracy, przy czym ubezpieczenie miało dla nich charakter dobrowolny, sami zgłaszali się do ubezpieczenia zdrowotnego oraz rozliczali i opłacali składki.

Obowiązek ubezpieczenia zdrowotnego uważano za spełniony po zgłoszeniu osoby do ubezpieczenia zdrowotnego i opłaceniu składki w terminie. Prawo do świadczeń z ubezpieczenia zdrowotnego osoby i jej członków rodziny ustawało po upływie 30 dni od dnia wygaśnięcia jej członkostwa w kasie chorych, chyba że osoba ta stała się w tym czasie członkiem innej kasy chorych.

¹² Dz. U. 1997, nr 28, poz. 153 z późn. zm.

Podstawą wymiaru składek na ubezpieczenie zdrowotne duchownego niebędącego podatnikiem podatku dochodowego od osób fizycznych lub zryczałtowanego podatku od przychodów osób duchownych stanowiła kwota odpowiadająca wysokości zasiłku stałego z pomocy społecznej, a duchownego będącego podatnikiem podatku dochodowego od osób fizycznych lub zryczałtowanego podatku od przychodów osób duchownych - podstawa wymiaru składek na ubezpieczenie emerytalne i rentowe (bez ograniczeń do 30-krotności). Składka na ubezpieczenie zdrowotne wynosiła 7,5% podstawy wymiaru składki, od 1 stycznia 2001 roku - 7,75%, od 1 stycznia 2002 roku do końca grudnia 2002 roku - 8% i była opłacana od każdego źródła przychodów.

Składkę na ubezpieczenie zdrowotne, bez uprzedniego wezwania, opłacał ubezpieczony, z wyjątkiem osób niebędących płatnikami podatku dochodowego od osób fizycznych lub podatku zryczałtowanego od przychodów osób duchownych, którym składkę finansował Fundusz Kościelny. Duchowny, będący jednocześnie pracownikiem, rencistą lub emerytem, niebędący płatnikiem podatku ryczałtowego, opłacał składkę na ubezpieczenie zdrowotne wyłącznie z tytułu zatrudnienia lub pobierania emerytury lub renty.

W dniu 1 kwietnia 2003 roku weszła w życie *Ustawa z dnia 23 stycznia 2003 roku o powszechnym ubezpieczeniu w Narodowym Funduszu Zdrowia*¹³, mocą której utraciła ważność ustawa z dnia 6 lutego 1997 roku.

Obowiązkowi ubezpieczenia społecznego zgodnie z art. 9 ust.1 w/w ustawy podlegają:

- osoby duchowne:
 - posiadające obywatelstwo polskie i zamieszkujące na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej,
 - cudzoziemcy przebywający na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej na podstawie wizy uprawniającej do podjęcia pracy, zezwolenia na osiedlenie się lub zezwolenia na zamieszkanie na czas oznaczony,
- alumni wyższych seminariów duchownych i teologicznych, nowicjusze, postulanci i junioryści zakonów męskich i żeńskich i ich odpowiedników.

Cudzoziemcy - członkowie zakonów oraz alumni wyższych seminariów duchownych i teologicznych, nowicjusze, postulanci i junioryści zakonów i ich odpowiednicy przebywający na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej na podstawie wizy, zezwolenia na osiedlenie się lub zezwolenia na zamieszkanie ubezpieczają się dobrowolnie. Osoby duchowne zgłaszają się same do ubezpieczenia zdrowotnego, alumnów wyższych seminariów duchownych i teologicznych, nowicjuszy,

¹³ Dz. U. 2003, nr 45, poz. 391 z późn. zm.

postulantów i juniorystów zakonów męskich i żeńskich oraz ich odpowiedników zgłasza wyższe seminarium duchowne albo teologiczne, zakon bądź jego odpowiednik.

Składka na ubezpieczenie zdrowotne jest miesięczna i niepodzielna. Docelowo uchwalono następującą wysokość składki:

- od 1.01.2003 roku do 31.12.2003 roku - 8 %,
- od 1.01.2004 roku do 31.12.2004 roku - 8,25%,
- od 1.01.2005 roku do 31.12.2005 roku - 8,5%,
- od 1.01.2006 roku do 31.12.2006 roku - 8,75%,
- od 2007 roku - 9%.

Jeżeli spełnione są przesłanki do objęcia obowiązkiem ubezpieczenia zdrowotnego więcej niż z jednego tytułu, składka jest opłacana z każdego tytułu odrębnie. Wyjątek: stanowi osoba duchowna, która nie jest podatnikiem podatku ryczałtowego, a jedynym jej źródłem przychodu jest zatrudnienie, pobierana emerytura bądź renta, wtedy składkę na ubezpieczenie zdrowotne opłaca wyłącznie z tytułu zatrudnienia albo z tytułu pobierania emerytury lub renty. Składki na ubezpieczenie zdrowotne duchownych oraz alumnów wyższych seminariów duchownych i teologicznych, nowicjuszy, postulantów i juniorystów oraz ich odpowiedników, z wyłączeniem osób duchownych będących podatnikami podatku dochodowego od osób fizycznych lub zryczałtowanego podatku od przychodów osób duchownych, są finansowane z Funduszu Kościelnego. Na opłacenie składek Fundusz Kościelny otrzymuje dotacje z budżetu państwa.

Składki są opłacane, bez uprzedniego wezwania, comiesięcznie w trybie, na zasadach i w terminach przewidzianych dla składek na ubezpieczenie społeczne, w wypadku braku obowiązku opłacania składek na ubezpieczenie społeczne - w terminie do 15 dnia następnego miesiąca.

Należności z tytułu składek na ubezpieczenie zdrowotne ulegają przedawnieniu z upływem 5 lat, licząc od dnia, w którym składka stała się wymagalna. Zwrotu nadpłaconych lub nienależnie opłaconych składek można dochodzić, jeżeli od daty ich opłacenia nie upłynęło 5 lat. Obowiązek ubezpieczenia zdrowotnego powstaje i wygasa w terminach określonych w przepisach o ubezpieczeniu społecznym, a prawo do świadczeń ustaje obligatoryjnie po upływie 30 dni od dnia wygaśnięcia obowiązku ubezpieczenia zdrowotnego.

Składka na powszechne ubezpieczenie zdrowotne podlega odliczeniu od zryczałtowanego podatku dochodowego z tytułu dochodów osiąganych przez osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą oraz przez osoby duchowne na zasa-

dach określonych w *Ustawie z dnia 20 listopada 1998 roku o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne*¹⁴.

Składki są opłacane i ewidencjonowane w Zakładach Ubezpieczeń Społecznych, które niezwłocznie, lecz nie później niż w ciągu 3 dni roboczych od daty ich wpływu na rachunek, przekazuje do centrali Funduszu. Fundusz prowadzi Centralny Wykaz Ubezpieczonych w celu potwierdzenia prawa do świadczeń z ubezpieczenia zdrowotnego oraz gromadzenia danych o osobach ubezpieczonych.

Podsumowanie

Zakres podmiotowy ochrony ubezpieczeniowej osoby duchownej zmieniał się w zależności od sytuacji społeczno-politycznej Polski. System ubezpieczenia społecznego obowiązujący do roku 1989 nie obejmował osób duchownych. Zakresem ubezpieczenia obejmowano jedynie wybrane osoby duchowne będące członkami Komisji Księży przy ZBoWiD, zrzeszone w organizacji „księży patriotów”, w późniejszym okresie należące do kontrolowanego przez władze Zrzeszenia Katolików „Caritas” i dotowanego z budżetu państwa. Przyznano prawo do ubezpieczenia społecznego duchownym ze wszystkich związków wyznaniowych i kościołów, którzy prowadzili punkty katechetyczne na podstawie umów o pracę. Pozostałe osoby duchowne były więc pozbawione ochrony ubezpieczeniowej.

Ustawą z dnia 17 maja 1989 roku o ubezpieczeniu społecznym duchownych określono status prawny osoby duchownej, który został wyróżniony od pozostałych grup społeczno-zawodowych poprzez ustanowienie odrębnego systemu ubezpieczenia społecznego. Sposób ustalania składki, zakres i warunki nabywania prawa do świadczeń był jednak węższy w porównaniu z ubezpieczeniem społecznym pracowników, ale bardziej korzystny w stosunku do osób prowadzących działalność gospodarczą. Osoby duchowne były, bowiem pozbawione prawa do zasiłku porodowego i macierzyńskiego. Należy zauważyć, że nie wszyscy duchowni są zobowiązani do pozostawania w celibacie oraz w niektórych niekatolickich związkach wyznaniowych duchownymi mogą być kobiety.

W dniu 1 stycznia 1999 roku weszła w życie reforma ubezpieczeń społecznych. Osoby duchowne zostały włączone do jednolitego powszechnego systemu ubezpieczenia społecznego. Osobom duchownym przyznano prawa oraz zakres przedmiotowy przysługujących świadczeń w pełnym zakresie, z wyłączeniem jedynie prawa do zasiłku wyrównawczego i opiekuńczego. Nałożono ustawowy

¹⁴ Dz. U. 1998, nr 144, poz. 930 z późn. zm.

obowiązek opłacania składek w zakresie ubezpieczenia emerytalnego i rentowego, zdrowotnego i wypadkowego oraz dobrowolne ubezpieczenie chorobowe.

Obowiązujące przepisy zasługują na pozytywną ocenę, gdyż wszystkie osoby duchowne zostały włączone do jednolitego powszechnego systemu ubezpieczenia społecznego. W związku z zasadą powszechnego dostępu do świadczeń, wskazane byłoby rozpatrzenie przyznania osobom duchownym prawa do wszystkich świadczeń, łącznie z prawem do zasiłku wyrównawczego i opiekuńczego.

Zreformowane ubezpieczenia społeczne powinny podlegać dalszym skutecznym zmianom oraz powinny być dostosowywane do przemian oraz przepisów obowiązujących w Unii Europejskiej, z zachowaniem stabilności, powszechności, czytelności, zrozumienia i bez możliwości dowolnej ich interpretacji.

Literatura

1. Stanisław P., *Ubezpieczenie społeczne duchownych w prawie polskim*, Katolicki Uniwersytet Lubelski, Lublin 2001.
2. *Prawo wyznaniowe* pod red. H. Misztala (stan prawny – 1 lutego 2000 roku).
3. Pietrzak M., *Prawo wyznaniowe*, LexisNexis, Warszawa 1999.
4. Krukowski J., *Ubezpieczenia osób duchownych*, W: J. Krakowski, K. Warchałowski, *Polskie prawo wyznaniowe*, Wydaw. Prawnicze PWN, Warszawa 2000, s. 245-250.
5. *Prawo pracy, ubezpieczenia społeczne: zbiór ujednoliconych przepisów*, Wydaw. AD. Drągowski, Warszawa 1999.
6. *Przepisy prawne* opublikowane w Dzienniku Ustaw i Monitorze Polskim - www.isip.sejm.gov.pl

Duties of clergyman in reformed system of social insurance

Summary: In the article the author explains the legal status of a clergymen considering the social insurance. It is also stated that clergymen were included into the homogeneous system of social insurance on 21st of January 1999 the obligation to pay the collections caused them to be admitted the law right to the insurance protection. Attention should also be drawn to the need for admitting the right to the compensational and nursing benefits.

Key words: clergymen, social insurance

Rafał Jerzy Gierasimiuk

Opodatkowanie przychodów osób duchownych związanych z wykonywaniem funkcji o charakterze duszpasterskim w Rzeczypospolitej Polskiej

Streszczenie: W artykule przedstawiono status prawny osoby duchownej w zakresie ustawowego obowiązku podatkowego. Część końcowa zawiera porównanie kwartalnych stawek proboszczów i wikariuszy. Stwierdzono, że osoby duchowne osiągające przychody z opłat otrzyrywanych w związku z pełnieniem funkcji o charakterze duszpasterskim, odpłacają podatek dochodowy w formie ryczałtu. Z pozostałych dochodów rozliczają się na zasadach ogólnych, jak wszyscy podatnicy, zależnie od rodzaju i źródła dochodu.

Słowa kluczowe: osoba duchowna, podatek dochodowy zryczałtowany, ustawowy obowiązek podatkowy

Wstęp

Rozważania na temat opodatkowania osób duchownych w Rzeczypospolitej Polskiej warto rozpocząć cytatem z „Prawa kościelnego katolickiego” dr. Edwarda Rittnera „...duchowni trzymający dobra podległe prawu majątkowemu obowiązani byli płacić podatki publiczne, tylko place pod kościoły, klasztory i rezydencje kapłanów wolne były od podatków i składek. Pilnie strzegąc nadanych sobie przywilejów nie usuwało się przecież duchowieństwo polskie od ciężarów publicznych, gdy Rzeczpospolita w gwałtownej potrzebie odwołała się do jego ofiarności. Dusz-

pasterze wolni są do wysokości kongruy od dodatków gminnych”¹. Cytat ten świadczy o tym, że osoby duchowne obowiązek podatkowy realizują od dawna w zakresie prawa zwyczajowo przyjętego lub stanowionego przez uprawnione organy.

Sprawy opodatkowania osób duchownych w Rzeczypospolitej Polskiej mają związek ze zmianami ustrojowo-politycznymi, które w 1989 roku dokonały się w Polsce. Spowodowały one transformację „od państwa realnego socjalizmu do państwa demokracji parlamentarnej”. Wynikiem tych przemian były także zmiany podstaw prawnych ustroju państwa. Znaczące zmiany również dotyczyły również Kościoła, związków wyznaniowych oraz osób duchownych. W Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 roku ustanowiono, że „stosunki między państwem a kościołami i związkami wyznaniowymi są kształtowane na zasadach poszanowania wzajemnej autonomii i niezależności każdego w swoim zakresie, jak również współdziałania dla dobra człowieka i dobra wspólnego”.

Stosunki między państwem a Kościołem katolickim zostały określone ponadto w umowie międzynarodowej zawartej ze Stolicą Apostolską oraz w ustawach szczególnych. Z innymi kościołami stosunki regulują umowy zawarte przez „rząd z ich właściwymi przedstawicielstwami”. W celu szczegółowego unormowania stosunków między Rzeczypospolitą Polską a Stolicą Apostolską został podpisany w Warszawie w dniu 28 lipca 1993 roku Konkordat, uznany przez RP, przyjęty, ratyfikowany, potwierdzony i ogłoszony.² W artykule 4 Konkordatu Rzeczpospolita Polska uznała osobowość prawną Kościoła katolickiego oraz wszystkich innych instytucji kościelnych terytorialnych i personalnych, które uzyskały taką osobowość na podstawie przepisów prawa kanonicznego. Sprawę finansową instytucji i dóbr kościelnych oraz duchowieństwa Układające się Strony Konkordatu w art. 22 ust. 2 powierzyły specjalnej komisji. Powołana komisja zajęła się koniecznymi zagadnieniami i odpowiednie zapisy zostały zawarte w Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej.

W artykule 217 Konstytucji RP zapisano, że „nakładanie podatków i innych świadczeń osobistych i rzeczowych, określanie podmiotów, przedmiotów opodatkowania i stawek podatkowych, a także zasad przyznawania ulg i umorzeń oraz kategorii podmiotów zwalnianych od podatków następuje w drodze ustawy”. Rada Ministrów (art. 236 Konstytucji RP) została zobowiązana do przedstawienia ustaw niezbędnych do zastosowania w ciągu 2 lat od wejścia w życie projektu.

Sprawy podatkowe kościołów i związków wyznaniowych oraz osób duchownych zostały unormowane odrębnymi ustawami. Kościelne osoby prawne i osoby

¹ E. Rittner, *Prawo kościelne katolickie*, Nakładem Samuela Bodekka, Lwów 1913, s. 128.

² Dz. U. 1998, nr 51, poz. 318.

duchowne w świetle ustaw stanowią dwa różne i odrębne podmioty opodatkowania, a ich majątki są również odrębną własnością.

1. Podstawa prawna opodatkowania

„Niezależnie od zmieniającego się prawa kanonicznego polskie ustawodawstwo podatkowe nie wypracowało swojej definicji osoby duchownej. W praktyce posługiwało się potocznym znaczeniem duchownego, zaliczając do tej kategorii osób kapłanów, biskupów, zakonnic i zakonników. W tej kwestii decydujące wydaje się być kryterium funkcjonalne, czyli praca duszpasterska lub inna, jak to określano, wynikająca z powołania duchownego”³.

Podstawowym dochodem osoby duchownej są osiągane przychody z opłat otrzymywanych w związku z pełnieniem funkcji o charakterze duszpasterskim. „Ofiara za posługę kapłańską stanowi dochód księdza. Prawo stuy – ofiary z okazji mszy, ślubu, chrztu i pogrzebu wpływają do wspólnej kasy, z tego 10-20% trafia do kurii biskupiej, a reszta zostaje dla księży w parafii. Pozostałą kwotę dzieli się na tyle części, ilu księży pracuje w parafii plus jeden; proboszcz zabiera dwie części, bo płaci większy podatek”⁴.

Osoba duchowna uiszcza podatki i opłaty między innymi na podstawie niżej wymienionych przepisów (wg stanu prawnego na 1.01.2002 r.):

- *Ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 roku - Ordynacja podatkowa*⁵,
- *Ustawy z dnia 26 lipca 1991 roku o podatku dochodowym od osób fizycznych*⁶,
- *Ustawy z dnia 20 listopada 1998 roku o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiągniętych przez osoby fizyczne*.⁷

Ustawa z dnia 20 listopada 1998 roku reguluje opodatkowanie zryczałtowanym podatkiem dochodowym niektórych przychodów osiągniętych przez osoby fizyczne prowadzące pozarolniczą działalność gospodarczą oraz przychodów osiągniętych przez osoby duchowne. Sprawy dotyczące osób duchownych zawarte są w rozdz. 4 tej ustawy oraz w załącznikach nr 5 i 6. Osoba duchowna osiągając przychody z opłat uzyskiwanych w związku z pełnionymi funkcjami o charakterze duszpasterskim opłaca podatek dochodowy w formie ryczałtu.

³ T. Stanisławski, *Opodatkowanie i dochody kościoła oraz regulacje własności nieruchomości kościelnych*, W: H. Misztal, P. Stanisz (red.), *Prawo wyznaniowe*, Wydaw. KUL, Lublin 2003, s. 447.

⁴ Sz. Hołownia, *Spoleczeństwo*, Newsweek Polska, 2002, nr 10, s. 85.

⁵ Dz. U. 1997, nr 137, poz. 926 z późn. zm.

⁶ Dz. U. 1991, nr 80, poz. 350; Dz.U. 2000, nr 14, poz. 176 z późn. zm.

⁷ Dz.U. 1998, nr 144, poz. 930 z późn. zm.

2. Zakres podmiotowy i przedmiotowy opodatkowania

Ustawa z dnia 20 listopada 1998 roku o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne weszła w życie z dniem 1 stycznia 1999 roku. Należy podkreślić, że do 31 grudnia 1996 roku osoby duchowne mogły również opłacać podatek dochodowy w formie zryczałtowanej na podstawie obowiązującego wtedy Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 1991 roku w sprawie opodatkowania przychodów osób duchownych. W obecnie obowiązującej ustawie o podatku zryczałtowanym utrzymano rozwiązanie w zakresie opodatkowania osoby duchownej dotyczące zakresu podmiotowego i przedmiotowego oraz sposobu opodatkowania. W artykułach 1-5 rozdziału 1 określono zakres podmiotowy i przedmiotowy ustawy oraz zasady opodatkowania zryczałtowanym podatkiem dochodowym osób duchownych. Zakresem podmiotowym ustawy objęto osoby duchowne prawnie uznanych wyznań, zaś przedmiotem opodatkowania podatku dochodowego w formie ryczałtu określono przychody z opłat otrzymywanych w związku z pełnionymi funkcjami o charakterze duszpasterskim. Osoby duchowne opłacają zryczałtowany podatek dochodowy, który zgodnie z art. 2 ust. 4 pkt 3 stanowi dochody budżetu państwa.

3. Obowiązek podatkowy i zasady opodatkowania

Obowiązek podatkowy istnieje wtedy, gdy osoba duchowna osiąga dochody z opłat otrzymywanych w związku z pełnieniem funkcji o charakterze duszpasterskim. W ciągu 14 dni od objęcia funkcji duchowny ma obowiązek zawiadomić o tym właściwy organ podatkowy. W artykułach 43 i 44 ustawy jest powiedziane, że osoby duchowne opłacają zryczałtowany podatek dochodowy według stawek określonych w załączniku nr 5 i 6 do ustawy.

Ustawa niezmiennie określa, że od osób duchownych podatek zryczałtowany jest płatny w formie kwartalnych stawek ustawowych z podziałem na proboszczów i wikariuszy. Urząd Skarbowy, właściwy dla miejsca wykonywania przez osobę duchowną funkcji o charakterze duszpasterskim, wydaje na podstawie art. 46 ust. 1 decyzję ustalającą wysokość ryczałtu podstawowego od przychodów proboszczów i wikariuszy, odrębnie na każdy rok podatkowy. Podstawą naliczenia kwartalnej

stawki jest liczba mieszkańców w parafii na dzień 31 grudnia roku poprzedzającego rok podatkowy według danych właściwych organów administracji miast i gmin prowadzących ewidencje ludności.

Wysokość stawki proboszczów zależna jest od liczby mieszkańców w parafii. Przy ustalaniu ryczałtu osoby duchownej uwzględnia się siedzibę jednostki i miejsce zatrudnienia. Ustawodawca w załączniku nr 5 dokonał podziału parafii na 16 progów granicznych, zależnie od liczby mieszkańców, ustalając najniższy – do 1000 mieszkańców oraz najwyższy - ponad 20 000 mieszkańców.

Wikariaty eksponowane, lokacje, kuracje itp. jako jednostki kościelne posiadające samodzielną administrację w wydzielonej części parafii, opłacają ryczałt według stawek określonych w załączniku nr 5, właściwy dla liczby mieszkańców tylko tej części parafii, w której pełnią funkcję duszpasterską. Proboszcz parafii, z której wydzielono powyższe wikariaty itp. płaci pozostałą część składki, pomniejszoną o liczbę mieszkańców wydzielonej części parafii według załącznika nr 5 do ustawy. Kwartalne stawki ryczałtu od przychodów wikariuszy określone zostały w załączniku nr 6 ustawy i stosuje się je odpowiednio do wszystkich prawnie uznanych wyznań.

Według stawek określonych w załączniku nr 6, dla parafii o liczbie mieszkańców powyżej 1000 do 3000, w zależności od siedziby kierowanej jednostki lub miejsca zatrudnienia, zryczałtowany podatek dochodowy opłacają: rektorzy, osoby duchowne kierujące jednostkami posiadającymi samodzielną administrację bez wydzielonej części parafii, osoby duchowne niepełniące funkcji proboszczów, wikariuszy i rektorów osiągające przychody z misji, rekolekcji oraz innych posług religijnych.

W artykułe 46 ust. 2 ustawy nałożono na urząd skarbowy obowiązek wydania decyzji ustalającej wysokość ryczałtu osobie duchownej odrębnie na każdy rok podatkowy. Gdy osoba duchowna rozpoczyna wykonywanie funkcji w ciągu kwartału, stawka ryczałtu jest ustalana w wysokości 1/90 stawki kwartalnej za każdy dzień faktycznie wykonywanej funkcji w danym kwartale. Podobnie nalicza się stawkę ryczałtu w wypadku przerwy dłuższej niż jeden miesiąc, o ile zostanie o tym zawiadomiony właściwy urząd skarbowy, ale zmniejsza się ją o każdy dzień przerwy trwającej ponad miesiąc. W razie zaprzestania na stałe wykonywania funkcji duszpasterskiej i zgłoszenia tego faktu urzędowi skarbowemu, ustalony ryczałt kwartalny obniża się i przyjmuje się stawkę wyliczoną za okres do dnia sprawowania funkcji, przeliczonej według obowiązujących zasad. Wysokość ryczałtu osoby duchownej zostaje także przeliczona w wypadku zmiany charakteru wykonywanej funkcji pod warunkiem zawiadomienia o tym urzędowi skarbowego w terminie 7 dni, z jednoczesnym podaniem danych niezbędnych do ustalenia wy-

sokości nowego ryczału. Należy również zawiadomić urząd skarbowy o zmianie miejsca wykonywania funkcji, podając niezbędne dane do ustalenia nowego ryczału. Ustalona stawka ryczału obowiązuje duchownego od dnia podjęcia funkcji w nowym miejscu do końca roku podatkowego.

4. Terminy płatności, ulgi, zwolnienia oraz zrzeczenie się opodatkowania w formie ryczału

Osoba duchowna może zrzec się opodatkowania w formie ryczału za dany rok podatkowy, składając pisemne oświadczenie lub zawiadomienie, nie później niż do 31 grudnia roku poprzedzającego rok podatkowy lub do dnia rozpoczęcia pełnienia funkcji o charakterze duszpasterskim. Podatek dochodowy jest wtedy naliczany na ogólnych zasadach, z obowiązkiem prowadzenia podatkowej księgi przychodów i rozchodów. Można również zrzec się opłacania ryczału i opłacać podatek na ogólnych zasadach, zawiadamiając o tym na piśmie właściwy urząd skarbowy w terminie 14 dni po otrzymaniu decyzji ustalającej wysokość ryczału, oczywiście z obowiązkiem prowadzenia podatkowej księgi przychodów i rozchodów. Rozwiązanie takie umożliwia uwzględnienie faktycznie uzyskanych przychodów oraz poniesionych kosztów związanych z wykonywaniem funkcji duszpasterskiej.

Osoba duchowna na podstawie art. 44 ustawy może również dokonać obniżenia kwartalnej stawki zryczałtowanego podatku o kwotę składki opłaconej na ubezpieczenie zdrowotne zgodnie z ustawą z dnia 6 lutego 1997 roku o powszechnym ubezpieczeniu zdrowotnym⁸, wpłaconej bezpośrednio w tym kwartale, za jaki uiszczony jest ryczałt. Obniżenie podatku nie może przekroczyć 7,75% podstawy wymiaru składki na ubezpieczenie zdrowotne. Podstawą dokonania odpisu są dokumenty stwierdzające ich poniesienie. Jeżeli zostały dokonane odliczenia, osoba duchowna do 31 stycznia następnego roku podatkowego jest zobowiązana złożyć w urzędzie skarbowym, zgodnie z miejscem wykonywania funkcji, roczną deklarację, w której powinna wykazać wysokość składki na ubezpieczenie zdrowotne, zapłaconej i odliczonej w poszczególnych kwartałach roku podatkowego.

Jeżeli funkcja duszpasterska jest wykonywana na terenie, gdzie liczba wyznawców stanowi mniejszość w ogólnej liczbie mieszkańców, osobie duchownej

⁸ Dz. U. 1997, nr 28, poz. 153 z późn. zm.

przysługuje obniżenie stawki ryczałtu. Proporcjonalne obniżenie uiszczanego ryczałtowanego podatku dochodowego, w zależności od liczby wyznawców na danym terenie, stanowiącą mniejszość w ogólnej liczbie wyznawców, przysługuje osobom duchownym na ich wniosek na podstawie złożonego oświadczenia. Mniejszość, o której mowa w art. 46 ust. 2 ustawy, wcześniej § 4 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 1991 roku, oznacza liczbę osób danej religii (prawnie uznanego wyznania) niższą od połowy mieszkańców parafii. Stanowisko zgodne z wykładnią prawa zajął Naczelny Sąd Administracyjny w wyroku z dnia 31 sierpnia 1999 roku (sygn. akt I SA/Łd 1365/97).

Zgodnie z art. 47 ustawy istnieje obowiązek opłacania przez osobę duchowną ryczałtu bez wezwania w terminie do 20 dnia następnego miesiąca po upływie kwartału, a za czwarty kwartał do dnia 28 grudnia roku podatkowego w wysokości pomniejszonej o zapłaconą w danym kwartale składkę na ubezpieczenie zdrowotne.

Kwartalne stawki ryczałtu od przychodów proboszczów i wikariuszy określone w art. 54 ustawy, zał. 5 i 6 są od 2000 roku corocznie podwyższane w stopniu odpowiadającym wskaźnikowi wzrostu cen konsumpcyjnych towarów i usług w okresie pierwszych trzech kwartałów roku poprzedzającego rok podatkowy w stosunku do tego samego okresu roku poprzedniego, który jest ogłaszany przez Prezesa GUS w Dzienniku Urzędowym Rzeczypospolitej Polskiej „Monitor Polski”.

Organ podatkowy może, na wniosek duchownego będącego podatnikiem, w sytuacji gdy pobranie podatku zagraża ważnym interesom, a w szczególności jego egzystencji, zaniechać w całości lub w części ustalenia zobowiązania podatkowego lub poboru podatku w formie prawem przewidzianej. Uwzględniane są wnioski dotyczące zaniechania poboru należnego podatku ze względu na sytuację ekonomiczną na podstawie ordynacji podatkowej, a gdy podatek nie został zapłacony – umorzenie zaległości podatkowej. Jeżeli podatek nie zostanie opłacony w terminie, staje się zaległością podatkową. Obecnie od zaległości podatkowych naliczane są odsetki za zwłokę zgodnie z Rozporządzeniem Ministra Finansów z dnia 31 grudnia 1997 roku w sprawie wykonywania niektórych przepisów ustawy – Ordynacja podatkowa⁹, które weszło w życie 1 stycznia 1998 roku. Nie nalicza się odsetek za zwłokę, jeżeli ich wysokość nie przekroczy kwoty 2 zł. Zobowiązanie podatkowe osoby duchownej, jak i innych osób, wygasa w całości lub w części wskutek zaniechania poboru podatku, zapłaty lub umorzenia zaległości podatkowych.

Zobowiązanie podatkowe osoby duchownej przedawnia się na zasadach ogólnych po upływie 5 lat, licząc od końca roku kalendarzowego, w którym upłynął

⁹ Dz. U. 1997, nr 162, poz. 1124 z późn. zm.

termin jego płatności. Bieg terminu przedawnienia zostaje przerwany wskutek pierwszej czynności egzekucyjnej. Zobowiązanie podatkowe osoby duchownej podlega egzekucji organu podatkowego na ogólnych zasadach. Powstałe nadpłaty podlegają zaliczeniu z urzędu na poczet zaległych oraz bieżących zobowiązań podatkowych, a w wypadku ich braku podlegają zwrotowi z urzędu, chyba że zostanie złożone podanie o zachowanie nadpłaty na poczet przyszłego zobowiązania podatkowego.

Osoba duchowna zobowiązana jest zgłosić się osobiście na wezwanie organu podatkowego w celu złożenia wyjaśnień, oświadczeń, usunięcia braków lub zeznań na zasadach ogólnych określonych w ustawie – Ordynacja podatkowa.

Od decyzji ustalającej wysokość ryczałtu i innego podatku przysługuje osobie duchownej prawo wniesienia odwołania do organu podatkowego wyższego stopnia, a na wydane w sprawie postanowienie, osoba duchowna ma prawo złożyć zażalenie. W sprawach dotyczących ulg w zapłacie podatków organ podatkowy może wydać w postępowaniu odwoławczym decyzję na niekorzyść odwołującego się duchownego jedynie wówczas, gdy decyzja organu podatkowego pierwszej instancji rażąco narusza przepisy prawa (zakaz pogarszania sytuacji podatnika).

Zgodnie z art. 50 ustawy osoby duchowne opłacające zryczałtowany podatek dochodowy są zwolnione od obowiązku składania zeznań podatkowych o wysokości osiągniętego dochodu ze źródeł przychodu objętego ryczałtem. W myśl bowiem art. 27 ust. 1 ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych na zasadach ogólnych nie łączy się dochodu z innych źródeł podlegających opodatkowaniu z dochodami duchownego opodatkowanymi w formie ryczałtu. W wypadku zrezygnowania z opodatkowania zryczałtowanego, przejścia na opodatkowanie na zasadach ogólnych i prowadzenia ewidencji podatkowej, osoba duchowna sporządzając zeznanie roczne na ogólnych zasadach, nie wykazuje dochodu opodatkowanego w formie ryczałtu.

Podsumowanie

Zryczałtowany podatek dochodowy od przychodów osób duchownych stosuje się wyłącznie do osób duchownych wszystkich prawnie uznanych wyznań sprawujących porównywalne funkcje. Obecnie obowiązujące przepisy znacząco uprościły procedurę postępowania podatkowego oraz dały osobom duchownym prawo decydowania o formie opłacania podatku określając jako zryczałtowany podatek dochodowy od przychodów osób duchownych lub podatek dochodowy regulowany

na zasadach ogólnych, zobowiązując w tym wypadku do prowadzenia podatkowej księgi przychodów i rozchodów na zasadach określonych w odrębnych przepisach. Osoba duchowna może więc decydować o formie opodatkowania. Należy zauważyć, że nie jest to powszechnie stosowane prawo, lecz określone ustawą z dnia 20 listopada 1998 roku. Jeżeli osoba duchowna nawet opłaci zryczałtowany podatek dochodowy, to, korzystając z art. 51 ustawy, może zrezygnować z tej formy i przystąpić do opłacania podatku na zasadach ogólnych, ale dotyczy to tylko wypadków wskazanych ustawą – tzn. może zrzec się do 31 grudnia roku poprzedzającego rok podatkowy opłacania podatku dochodowego w formie ryczałtu licząc od początku roku lub w terminie 14 dni od daty otrzymania decyzji ustalającej wysokość ryczałtu. Właściwy urząd skarbowy wydający decyzję ustalającą wysokość ryczałtu na dany rok podatkowy musi, w terminie 14 dni od daty doręczenia decyzji, obligatoryjnie przyjąć od osoby duchownej pisemne oświadczenie o zrzeczeniu się formy zryczałtowanej na rzecz opłacania podatku na zasadach ogólnych. Oświadczenie to jest prawnie skuteczne i rodzi skutki określone ustawą. Podatnikom opłacającym podatek na ogólnych zasadach, każda wydawana decyzja urzędu skarbowego pierwszej instancji jest decyzją, od której przysługuje prawo wniesienia odwołania w terminie 14 dni od dnia jej doręczenia. Osobie duchownej przysługuje natomiast prawo zmiany formy opodatkowania, także w ciągu roku podatkowego. Prawo takie zostało przyznane osobie duchownej pod warunkiem złożenia w miejscowym urzędzie skarbowym pisemnego oświadczenia, łącznie z zawiadomieniem o rozpoczęciu pełnienia funkcji innej niż wskazano w poprzednim oświadczeniu lub zmiany miejsca wykonywania tej funkcji. Oświadczenie można również złożyć w dniu poprzedzającym dzień rozpoczęcia pełnienia funkcji o charakterze duszpasterskim ze skutkiem prawnym od dnia rozpoczęcia pełnienia funkcji duszpasterskiej.

Przepisy obowiązującej ustawy przyznają osobie duchownej, uzyskującej przychody związane z wykonywaniem funkcji duszpasterskiej, opłacającej zgodnie z przepisami o powszechnym ubezpieczeniu zdrowotnym składki na powszechne ubezpieczenie zdrowotne, prawo odliczenia od kwoty stawki ryczałtu na podatek dochodowy kwoty uiszczonych składek na powszechne ubezpieczenie zdrowotne w każdym kwartale jej opłacania. Podatnicy opłacający podatek dochodowy na zasadach ogólnych, odliczeń takich dokonują dopiero po upływie roku podatkowego w rozliczeniach rocznych. Osoba duchowna została zobowiązana jednak do złożenia do dnia 31 stycznia roku następującego po roku podatkowym rocznej deklaracji o wysokości składki zapłaconej i odliczonej od ryczałtu w poszczególnych kwartałach. Pozostali podatnicy, opłacający podatek dochodowy na ogólnych zasadach, muszą złożyć zeznanie do 30 kwietnia roku następującego po roku podatkowym. Osoba duchowna nie musi comiesięcznie dokumentować swoich do-

chodów, chyba że chce skorzystać z takiej formy na własną prośbę, po złożeniu pisemnego oświadczenia. Mocą ustawy, osoby duchowne zostały więc zwolnione od obowiązku składania zeznań podatkowych o wysokości osiągniętego dochodu ze źródła przychodu objętego ryczałtem. Należy przy tym zauważyć, że przychody osiągane i opodatkowane w formie zryczałtowanej nie są łączone z przychodami z innych źródeł objętych obowiązkiem podatkowym określonym ustawą z dnia 26 lipca 1991 roku o podatku dochodowym od osób fizycznych.

W celach porównawczych w tabeli 1 przedstawiono kwartalne stawki ryczałtu określonego w ustawie od przychodów proboszczów obowiązujących w roku 1999 i 2002.

Tabela 1. Analiza wysokości składek proboszczów w roku 1999 i 2002

L-ba mieszkańców w parafii		Wysokość stawki (w zł)						Wskaźnik (w %)
powyżej	do	kwartalnej		na 1 mieszkańca		na 1 dzień		
		1999	2002	1999	2002	1999	2002	
	1000	257	319	0,257	0,319	2,85	3,54	124,12
1000	2000	292	363	0,146	0,181	3,24	4,03	124,32
2000	3000	316	392	0,105	0,131	3,51	4,35	124,05
3000	4000	344	428	0,086	0,107	3,82	4,75	124,42
4000	5000	374	465	0,075	0,093	4,15	5,17	124,33
5000	6000	408	508	0,068	0,085	4,53	5,64	124,51
6000	7000	443	552	0,063	0,079	4,92	6,13	124,60
7000	8000	479	597	0,060	0,075	5,32	6,63	124,63
8000	9000	516	644	0,057	0,072	5,73	7,15	124,81
9000	10000	560	697	0,056	0,070	6,22	7,74	124,46
10000	12000	608	758	0,051	0,063	6,75	8,42	124,67
12000	14000	661	824	0,047	0,059	7,34	9,15	124,66
14000	16000	717	894	0,045	0,056	7,96	9,93	124,68
16000	18000	777	969	0,043	0,054	8,63	10,77	124,71
18000	20000	840	1048	0,042	0,052	9,33	11,64	124,76
20000		911	1136	0,045	0,057	10,12	12,62	124,70
Średnia		520	662	0,074	0,094	4,93	7,35	124,69

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wskaźników objętych załącznikami do ustawy.

W tabeli 2 przedstawiono porównanie kwartalnych stawek ryczałtu od przychodów wikariuszy w roku 1999 i 2002.

Tabela 2. Analiza wysokości składek wikariuszy w roku 1999 i 2002

L-ba mieszkańców w parafii		Siedziba parafii								
powyżej	do	na terenie gminy o liczbie mieszkańców do 5000			w mieście o liczbie mieszkańców					
					od 5000 do 50 000			powyżej 50 000		
		Wysokość stawki (w zł)								
		1999	2002	%	1999	2002	%	1999r	2002	%
	1000	83	102	122,89	164	203	123,78	235	292	124,25
1000	3000	235	292	124,25	247	307	124,29	247	307	124,29
3000	5000	247	307	124,29	259	322	124,32	271	336	123,98
5000	8000	252	312	123,81	271	336	123,98	277	344	124,19
8000	10000	259	322	124,32	283	352	124,38	290	361	124,48
Średnio		215	267	124,19	245	304	124,08	264	328	124,24

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wskaźników objętych załącznikami do ustawy.

Z powyższych zestawień wynika, że stawki kwartalne podatku od przychodów proboszczów w roku 2002 roku w porównaniu z rokiem 1999 w ciągu 4 lat wzrosły o 24,69%, a wikariuszy o 24,19% na terenie o liczbie mieszkańców do 5000, o 24,08% w mieście o liczbie mieszkańców od 5000 do 50000 oraz o 24,24% na terenach powyżej 50000 mieszkańców, przy średnim wskaźniku wzrostu o 24,17%. Największe obciążenie podatkowe, w przeliczeniu na jednego mieszkańca, było w parafiach do 1000 mieszkańców.

Konstrukcja podatku od przychodów osób duchownych, oparta na zasadach ustanowionych ustawą, odpowiada podatkowi roku obowiązywania. Obciążenia podatkowe nie uległy znaczącym zmianom. W ciągu 4 kolejnych lat zanotowano przeciętny wzrost wysokości stawki o ok. 6% w stosunku rocznym, zarówno od przychodów proboszczów, jak i wikariuszy. Należy podkreślić, że polityka podatkowa dotycząca proboszczów i wikariuszy jest jednakowa dla wszystkich prawnie uznanych kościołów, a dla mniejszości wyznaniowych jest stosowana ulga stosownie do liczby wyznawców na danym terenie.

Unormowania prawne zagadnień podatkowych wynikają z najwyższej rangą ustawy czyli z „Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej”, odpowiadają ustaleniom Konkordatu podpisanego w Warszawie w dniu 28 lipca 1993 roku oraz ustawom uchwalanym na podstawie umów zawartych przez rząd z przedstawicielstwami innych prawnie uznanych kościołów.

Z analizy aktów prawnych wynika, że zaistniałe zmiany w przepisach dotyczących opodatkowania przychodów osób duchownych zostały dostosowywane do potrzeb, stały się także bardziej czytelne, a ich ustalenia praworządne, wprowadzone zmiany wpłynęły na poprawę sytuacji podatnika i nie spowodowały jej pogorszenia.

Literatura

1. Hołownia Sz., *Spoleczeństwo*, Newsweek Polska, 2002, nr 10.
2. Majchrzycka - Guzowska A.: *Finanse i prawo finansowe*, Wydaw. Prawnicze PWN, Warszawa 1999.
3. Misztal H., Stanisław P. (red.), *Prawo wyznaniowe* (stan prawny na 1.02.2000 r.), Wydaw. KUL, Lublin 2003.
4. Rittner E.: *Prawo kościelne katolickie*, Nakładem Samuela Bodekka, Lwów 1913.
5. Przepisy prawne opublikowane w Dzienniku Ustaw i Monitorze Polskim – www.isip.sejm.gov.pl

Tax policy of income of clergyman connected with their functions of priest character in Poland

Summary: In the article the author shows the legal status of a clergymen considering the legal tax obligation. The final part of the article includes a comparison of the three months collection rate of the parish priest and vicaries. It is stated, that the clergymen, who receive their income from the payments solares received according to their function of clerical character, pay the income tax in the form of the tax deducted paid at source. From the rest of their income they pay according to the same rules identical to every other tax payers, depending on the type and the source of the income.

Key words: clergymen, tax deducted paid at source, clergymen, legal tax obligation

*Krzysztof Iwaszko**

Uwarunkowania rozwoju turystyki na obszarze północno-wschodniej Polski ze szczególnym uwzględnieniem czynników pogodowych

Streszczenie: Aktywizacja gospodarcza północno-wschodniej Polski, z uwagi na walory przyrodnicze, jest nastawiona przede wszystkim na rozwój turystyki i nowoczesnego ekologicznego rolnictwa. W publikacjach poświęconym tym zagadnieniom zwraca się głównie uwagę na uwarunkowania ekonomiczno-gospodarcze, infrastrukturalne lub przyrodniczo-geograficzne. W niniejszym opracowaniu podjęto próbę identyfikacji czynników atmosferycznych wpływających na rozwój turystyki na przykładzie jachtingu śródlądowego – turystyki żeglarskiej.

Słowa kluczowe: turystyka, Polska, klimat, pogoda, jachting

1. Uwarunkowania rozwoju turystyki światowej

Autorzy popularnych podręczników: W. Gawronecki [1] i A. Kowalczyk [2], którzy zajmują się zagadnieniami związanymi z turystyką, mówiąc o perspektywach rozwoju turystyki na świecie, opierają się na prognozie ruchu turystycznego opracowanej przez Światową Organizację Turystyczną [ang. World Tourism Organization – WTO] [3]. Spełnienie tej prognozy zależne jest między innymi od następujących uwarunkowań ekonomicznych i społecznych:

- dalszego wzrostu gospodarki światowej,
- wzrostu gospodarczego krajów azjatyckich oraz Rosji i Brazylii,

* Katedra Turystyki i Rekreacji

- globalizacji gospodarki światowej, w tym: od ujednoczenia walut i likwidacji ograniczeń w wymianie handlowej,
- likwidowania różnic pomiędzy krajami bogatymi i biednymi, dążenia do zachowania odrębności, tożsamości, wolności, własnej religii i praw mniejszości.

W ciągu niespełna 10 lat, które minęły od opracowania tej 20-letniej prognozy, przyjęte w niej założenia okazały się słuszne, można zatem przypuszczać, że sprawdzą się również inne czynniki, a mianowicie [4]:

- demograficzne (starzenie się społeczeństw),
- społeczno-kulturowe (zmiany w strukturze gospodarstw domowych),
- socjalne (skracanie czasu pracy),
- technologiczne (rozwój systemów informatycznych),
- polityczne (integracja państw, migracje ludności),
- ekonomiczne (liberalizacja handlu, koncentracja kapitału),
- ekologiczne (zanieczyszczenie środowiska),
- historyczne (związki państw ze swoimi byłymi koloniami, zaś w Polsce – z państwami za wschodnią granicą).

Wiele z nich nie dotyczy wprawdzie bezpośrednio Polski, ale są one bardzo istotne z uwagi na globalny charakter turystyki i coraz spójniejszy rynek turystyczny Europy. Coraz więcej też sprzedawanych na rynku międzynarodowym produktów turystycznych ma charakter ponadnarodowy, jak np. pociąg turystyczny „Bursztyn”, rozpoczynający swą trasę w Berlinie, jadący przez Gdańsk, Malbork, Mikołajki do Wilna i dalej do Sankt Petersburga. Czynniki te muszą być brane pod uwagę w każdym nowym projekcie dotyczącym branży turystycznej w różnych regionach świata. Nie dziwi więc, że są one uwzględniane w licznych opracowaniach Polskiej Organizacji Turystycznej, np. w prognozach ruchu turystycznego oraz w regionalnych strategiach rozwoju turystycznego.

2. Turystyka w północno-wschodniej Polsce

Ruch turystyczny w regionie północno-wschodniej Polski można podzielić na trzy rodzaje.

1. Turystyka przyjazdowa – tranzytowa. W jej ramach, praktycznie przez cały rok, grupy turystyczne są przywożone na Podlasie lub Mazury autokarami i pociągami. W ciągu kilku lub kilkunastu godzin zwiedzają niektóre interesujące miejsca i opuszczają ten region lub wracają do hoteli. Z taką formą

„uprawiania” turystyki spotykamy się w czasie licznych kongresów i sympozjów odbywających się, np. w Białowieży lub Mikołajkach, można do niej zaliczyć także wszelkiego rodzaju wycieczki szkolne czy wspomniany już pociąg turystyczny „Bursztyn”. Ten rodzaj turystyki ma charakter całoroczny z tendencją do występowania „szczytów” w czasie wakacji, matur, sesji, a stopień „uzależnienia” tych turystów od pogody jest znikomy.

2. Turystyka „pobytowa” polega na wypoczynku w coraz liczniejszych gospodarstwach agroturystycznych, hotelach, ośrodkach wypoczynkowych itp. W tym wypadku „pobyt na świeżym powietrzu” jest ograniczony do kilku godzin, np. do czasu między śniadaniem a obiadem. Zainteresowanie tą turystyką gwałtownie maleje, gdy występuje dłuższy okres pogody, np. deszczowej. Podstawową cechą turystyki „pobytowej” jest jej sezonowość: dwa miesiące wakacji w szkołach i kilkudniowe okresy świąteczne w zimie i na wiosnę. Trudności w prognozowaniu nasilenia ruchu turystycznego, jego bardzo duże uzależnienie od pogody oraz podatność na trendy – mody powodują, że inwestycje w tym zakresie są obciążone dużym stopniem ryzyka, a moment osiągnięcia zysków z zaangażowanego kapitału może być stosunkowo odległy.
3. Rodzaj turystyki, który coraz częściej spotyka się na obszarze północno-wschodniej Polski, to różne, czasem także oryginalne działania, np. żeglarstwo, turystyka konna, w które turyści są zaangażowani przez cały rok, uczestnicząc jednocześnie w rozwoju bazy turystycznej. Prywatne zaplecze turysty – jacht lub koń znajdują się na stałe lub choćby przez jeden sezon w wybranej marinie czy stadninie. Turysta okresowo przyjeżdżający do danego miejsca ponosi jednak przez cały rok koszty utrzymania, a ponadto, zwyczajowo, zleca właścicielowi ośrodka wykonanie wielu usług, generując w ten sposób dodatkowy dochód.

Z uwagi na kosztowny i czasochłonny proces przetrzucania jachtu na nowy akwen, czy też konia do nowej stadniny, ich właściciel będzie raczej skłonny przyjeżdżać z rodziną lub znajomymi do stałej bazy turystycznej. Ten rodzaj turystyki, z uwagi na konieczność poniesienia znacznych kosztów, potrzeby zdobycia odpowiednich uprawnień i/lub wiedzy jest wprawdzie dostępny dla nielicznych, ale jest bardzo atrakcyjny dla jej organizatorów.

Specyfika turystyki uprawianej przez żeglarzy lub „koniarzy” polega na tym, że turyści, z racji swojego fachowego przygotowania, przed decyzją przewozu jachtu lub konia, analizują m.in. warunki pogodowe w danym regionie, biorą pod uwagę odstępstwa od warunków średnich i nie rezygnują po dwóch dniach „flauty” (okresu ciszy) czy deszczu z zaplanowanego pobytu.

3. Uwarunkowania pogodowo-klimatyczne

Każdy rodzaj uprawianej turystyki ma swoją specyfikę i dla każdego z nich inne zjawiska pogodowe będą miały znaczenie. Niekiedy istotne będą wartości chwilowe – ekstremalne, a czasami długookresowe, np. czas zalegania pokrywy śnieżnej lub zalodzenia jezior (sport bojerowy).

Rozważania nad potrzebą analizowania pogody i klimatu zostały przedstawione na przykładzie turystyki żeglarskiej – jachtu śródlądowego. Przedstawione poniżej uwarunkowania powinny być uwzględniane przez potencjalnych armatorów, inwestorów planujących budowę, np. stacyjny żeglarskiej nad brzegiem jeziora, ale także, a może przede wszystkim, przez władze samorządowe – gospodarzy danego terenu.

Zjawiska klimatyczne występujące na danym obszarze można rozpatrywać w sposób klasyczny, szczegółowy, tzn. analizując kolejno poszczególne parametry lub kompleksowo, traktując pogodę jako zespół wzajemnie powiązanych stanów pogody [5]. Drugie z tych ujęć wprawdzie wydaje się lepsze, ponieważ całościowo charakteryzuje klimat, niemniej jednak, na potrzeby niniejszego artykułu, częściej zostanie wykorzystane ujęcie tradycyjne.

Do najważniejszych elementów pogody należy temperatura powietrza, która najczęściej wyrażana jest przez średnią wartość miesięczną. Wskaźnik ten, niestety, nie uwzględnia zmian temperatury w ciągu dnia, jak również w obrębie miesiąca. W chłodnym lipcu i ciepłym październiku średnie wartości miesięczne mogą być identyczne, ale, o ile w lecie amplitudy będą stosunkowo niewielkie, to jesienią chłodne noce mogą być już uciążliwe. Wskaźnikiem bardzo interesującym żeglarzy powinny być nie tylko temperatury minimalne i maksymalne w ciągu miesiąca, ale również średnie temperatury nocy oraz długość okresów o danym przedziale temperatur, popularnie określanymi jako, np. pogoda upalna (gorąca), ciepła czy chłodna.

Bardzo ważną informacją dla osób uprawiających żeglarstwo na danym akwenie jest temperatura wody. Zmienia się ona stosunkowo wolno, zarówno w wyniku powierzchniowego nagrzewania wiosną i latem lub schładzania od jesieni, ale także w wyniku wewnątrzmasowego mieszania, co najczęściej i najintensywniej dzieje się w wyniku silnego zafalowania spowodowanego wiatrem. Temperaturą wody najbardziej zainteresowani są właściciele i użytkownicy otwartych kąpielisk, ale niewiele osób zdaje sobie sprawę, że jest ona ważna także dla żeglarzy. Praktycznie wszystkie jachty pozbawione są izolacji termicznej, w związku z czym temperatura w kabinie w nocy będzie równa temperaturze wody, a to ozna-

cza, że spędzenie kilku dni na jachcie w październiku będzie przyjemnością, a w kwietniu lub maju może być uciążliwe.

Ważnym elementem charakteryzującym stosunki pogodowe na danym obszarze są opady. Na terenie całej Polski, a więc także w regionie północno-wschodnim, ich maksimum przypada na okres lata, znaczenie zatem tego parametru dla jachtingu jest bardzo istotne. Dostępne średnie wartości miesięczne opadów, podawane w milimetrach słupa wody, mogą być dla niektórych form turystyki mało przydatne. Specyfiką bowiem opadów letnich jest ich krótkotrwałość i intensywność. Ważna natomiast może się okazać analiza najczęstszych lub specyficznych rodzajów opadu, np. mgła rosząca, mżawka, deszcz, deszcz nawalny. Istotne będzie też uwzględnienie występujących na Mazurach, częściej niż gdzie indziej, późną wiosną przelotnych opadów śniegu oraz gradu latem i jesienią [6].

Interesująca też może być dla jachtingu analiza okresów bezopadowych lub deszczowych na danym terenie w określonym okresie. Często mówi się o upalnym czerwcu lub deszczowym lipcu. Te popularne opinie znajdują wprawdzie odzwierciedlenie statystyczne w klimatologii, ale przecież na różnych obszarach kraju warunki pogodowe mogą być inne.

Z opadami bezpośrednio związane jest zachmurzenie będące efektem kondensacji pary wodnej w atmosferze. W zależności od cyrkulacji atmosferycznej, nad Polską występują różne układy baryczne, napływają masy powietrza różnego pochodzenia, a na ich styku tworzą się fronty, przeważnie z opadami. Klimat całej Polski charakteryzuje się dużą zmiennością. Powodem tego jest brak stabilności w atmosferze – pogoda z dużym zachmurzeniem i ciągłymi opadami występuje na przemian z dniami słonecznymi. Mimo że dotyczy to całego kraju, istnieje jednak duże zróżnicowanie w czasie (pory roku, miesiące) i przestrzeni. W strefie frontu chłodnego dominują zawsze chmury kłębiaste, o budowie pionowej, zaś w strefie frontu ciepłego – rozległe chmury warstwowe. W Polsce występują także często chmury pozafrontalne: kłębiasto-warstwowe (Sc), pierzaste (Ci), średnie kłębiaste (Ac) i kłębiaste (Cu). Zachmurzenie wpływa w oczywisty sposób na dopływ promieniowania słonecznego, na występowanie opadów, ale też na spłaszczenie – wyrównanie amplitudy dobowych zmian temperatury poprzez zmniejszenie wypromieniowania, co eliminuje możliwość tworzenia się mgieł lub nawet przymrozków radiacyjnych. Pomimo niewielkiego zróżnicowania średnich wartości zachmurzenia nad terenem Polski, żeglarzy może zainteresować analiza dostępnych materiałów dotyczących przebiegu zachmurzenia w ciągu doby w różnych porach roku.

Niektóre formy zachmurzenia, np. kłębiaste chmury burzowe (Cb) stwarzają w uprawianiu jachtingu bezpośrednie zagrożenie. Pływanie pod żaglami w czasie pogody burzowej niesie ze sobą niebezpieczeństwo wywrotki jachtu, jak też możli-

wość trafienia pioruna w metalowy maszt i takielunek (olinowanie). Istotna może się więc okazać zarówno liczba dni z burzą, liczba burz w danym okresie, jak również położenie akwenu na szlaku burzowym. W czasie burz charakterystyczne jest występowanie gwałtownych podmuchów wiatru, także z przeciwnej „zawietrznej” strony.

Najczęściej wiatr jest charakteryzowany średnią prędkością i rozkładem kierunków, tzw. różą wiatrów, w określonym czasie. W praktyce żeglarskiej, na jeziorach mazurskich lub augustowskich, wszyscy żeglarze znają i przestrzegają dobowego przebiegu zmian prędkości i zmian kierunku wiatru. Są one najłatwiejsze do zaobserwowania przy pogodzie wyżowej z charakterystyczną ciszą przed i po zachodzie słońca oraz rzadziej, przed i po wschodzie słońca. Prawie całkowite zaniki ruchu powietrza (uwielbiane przez baloniarzy) są specyficzne i charakterystyczne dla poszczególnych jezior; są one efektem nie tylko dziennej konwekcji, ale także związanych z nią zjawisk bryzowych widocznych często na większych akwenach. Na terenie Polski, oprócz krótkookresowych zmian, obserwuje się tendencję do występowania wiatru częściej z niektórych kierunków niż z innych w określonych porach roku. Powinno to być uwzględniane przy planowaniu rejsu – zawsze łatwiej płynąć z wiatrem, np. kursem „baksztagowym” niż halsować pod wiatr. Wiedza o najczęstszych kierunkach wiatru dla danego akwenu powinna być brana pod uwagę przy podejmowaniu decyzji o lokalizacji portów, marin lub stanic żeglarskich. Umiejscowienie takiego ośrodka na brzegu nawietrznym (wiatr będzie wiał od strony wody), w połączeniu z częstym występowaniem falowania wiatrowego spowoduje, że wpływanie do basenu, manewrowanie i cumowanie będą co najmniej utrudnione, a szanse na spędzenie spokojnej nocy przy kei będą niewielkie, niezależnie od ilości i wielkości drogich falochronów, z powodu hałasujących fał (lin do wciągania żagli).

Przeciwieństwem zachmurzenia jest usłonecznienie, czyli liczba godzin w ciągu dnia, podczas których, mówiąc żartobliwie, można liczyć na możliwość opalania się na deku (pokładzie jachtu). Wydawać by się mogło, że czynnik ten na terenie Polski nie wykazuje większego zróżnicowania. Jednak w północnej części kraju w lecie mamy do dyspozycji prawie o godzinę więcej słońca niż w górach. Są też rejony położone nad wodą wyjątkowo uprzywilejowane pod tym względem, np. należą do nich jeziora Suwalszczyzny i wąski pas środkowego wybrzeża Bałtyku. Ilość promieniowania słonecznego docierającego do „odbiorców” jest tam większa niż gdzie indziej dzięki małemu zanieczyszczeniu, mniejszej liczbie jąder kondensacji w powietrzu, co w efekcie powoduje jego większą przejrzystość oraz mniejszą skłonność do tworzenia się mgieł i zamglań.

Bardzo istotnym elementem pogody jest widzialność, na którą wpływ może mieć wiele czynników (głównie masy powietrza), ale dla żeglarzy zasadnicze znaczenie będzie miało występowanie mgieł i zamgleń (burze pyłowe w polskich warunkach zdarzają się rzadko). Mgły i zamglenia powodują obniżenie widzialności poziomej, które wywołane jest zawiesiną mikroskopijnych cząstek wody w powietrzu. W zależności od wielkości i liczby kropelek (latem) lub lodu (zimą) mówimy o mgłach, gdy widzialność jest mniejsza od 1000 metrów lub zamgleniach, gdy widać obiekty oddalone od obserwatora. W warunkach polskich najczęściej obserwujemy w ciepłej porze roku mgły radiacyjne powstające wieczorem, przy bardzo słabym wietrze i bezchmurnym niebie, a zanikające po wschodzie Słońca. Występowanie mgieł uzależnione jest od specyfiki terenu, często można je zaobserwować na pojezierzu Polski północnej, północno-wschodniej oraz w kotlinach śródgórskich.

Innym rodzajem mgieł są mgły adwekcyjne, które powstają wtedy, gdy ciepłe i wilgotne powietrze napływa nad wychłodzony ląd lub morze. Liczba dni z mgłą adwekcyjną w ciepłej porze roku jest jednak niewielka w porównaniu z mgłami radiacyjnymi, które są w stanie znacząco uprzykrzyć i opóźnić możliwość ранego wypłynięcia jachtu z portu, szczególnie wczesną jesienią. Na Pojezierzu Mazurskim i Suwalskim, w zależności od orografii terenu otaczającego jeziora, można mówić o pewnych obszarach, na których mgły tego typu tworzą się częściej i trwają dłużej, a w pewnych sytuacjach utrzymują się nawet cały dzień.

Zagadnieniem związanym bezpośrednio z pogodą są zmiany poziomu wody wywołane czynnikami meteorologicznymi. Wspomnieć tu należy o zafalowaniu oraz o zjawisku „pchania – naganiania” wody przez wiatr. Zafalowanie w warunkach polskich pojezierzy ma charakter wiatrowy – jest wywołane poziomym ruchem powietrza i tarciem na styku wiatru i wody. W zależności od głębokości akwenu, długości rozbiegu wiatru nad wodą (rozbiegu fali), czasu wiania wiatru i jego siły mamy do czynienia z falą wiatrową. Zafalowanie, jego zmienność i zróżnicowanie są specyficzne dla każdego akwenu, ale jeziora większe i położone na płaskim, niezalesionym terenie najczęściej charakteryzują się wyższą i dłuższą falą. Na terenie polskich pojezierzy właściwie nie obserwuje się zjawiska podnoszenia się poziomu wody w efekcie silnych i długotrwałych wiatrów z określonego kierunku, jest ono groźne wyłącznie na Zalewie Odrzańskim przy wiatrach z NE oraz, w mniejszym stopniu, na Zalewie Wiślanym. Na wszystkich większych akwenach, a więc także, np. na Mazurach obserwuje się czasami chwilową falę wywołaną uderzeniem wiatru (o dużej składowej pionowej) o powierzchnię wody, czyli tzw. szkwał, najczęściej związany z chmurą *Cb*. Zafalowanie to, mimo że jest niewielkie i krótkotrwałe, może być groźne w połączeniu z silnym podmuchem

wiatru z przeciwnego niż dotychczasowy kierunku i najczęściej jest przyczyną większości wywrotek jachtów mieczowych oraz trwałego przewracania się jachtów kabinowych (tzw. „grzybów”). Sytuacje takie zdarzają się podczas każdego sezonu, mimo że omawianie ich przyczyn jest obowiązkowym elementem każdego szkolenia na podstawowe stopnie żeglarskie.

Podsumowanie

Z powyższych uwag wynika, że czynniki meteorologiczne mają ogromny wpływ na rozwój turystyki, m.in. także na uprawianie jachtingu. Spostrzeżenia te można odnieść także do innych dyscyplin, w których czynniki pogodowe mają istotne znaczenie, takich jak: turystyka konna, nurkowanie, sport balonowy, wyścigi psich zaprzęgów, długodystansowe zimowe rajdy łyżwiarskie, bojery. Wszystkie te dyscypliny sportowe mogą wzbogacić rozwój turystyki w północno-wschodniej Polsce, ponieważ warunki pogodowe sprzyjają ich uprawianiu. Bez wątpienia powinny one stać się specjalnością tego regionu.

Literatura

- [1] W. W. Gawronecki, *Turystyka*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1982.
- [2] A. Kowalczyk, *Geografia turystyki*, Wydaw. Naukowe PWN, Warszawa 2002.
- [3] *Tourism 2020 Vision*, World Tourism Organization, Madrid 1997.
- [4] W. Alejsiak, *Turystyka w obliczu wyzwań XXI wieku*, Wydaw. Albis, Kraków 1999.
- [5] A. Woś, *Klimat Polski*, Wydaw. Naukowe PWN, Warszawa 1999.
- [6] Cz. Koźmiński, *Szlaki gradowe*, W: Atlas zasobów, walorów i zagrożeń środowiska geograficznego Polski, Polska Akademia Nauk, Warszawa 1994.

Conditions of tourism development in North-Eastern Poland - defining trial of climate factors

Summary: Economy activation of North-Eastern Poland due to environmental values is oriented mainly on tourism and modern ecological agriculture development. Publications that can be read deal with economical, infrastructural or nature-geographical conditions. In this paper there is undertaken an attempt of identifying climate conditions that influence on tourism development based on inland yachting – yachting tourism.

Key words: tourism, Poland, climate conditions, yachting

*Mikołaj Jalinik**

Potencjał usług agroturystycznych w południowo-wschodniej części województwa podlaskiego

Streszczenie: Agroturystyka stanowi kluczowy i priorytetowy składnik wielofunkcyjnego rozwoju obszarów wiejskich. Województwo podlaskie, a w nim cztery powiaty (białostocki, bielski, hajnowski, siemiatycki) znajdujące się w południowo-wschodniej jego części nie są w sposób właściwy wykorzystane pod względem zagospodarowania agroturystycznego, mimo obecności turystów na tych obszarach. Aby potencjał agroturystyczny został wykorzystany, niezbędne są działania marketingowe, przede wszystkim zaś promocja regionu. Wiele podmiotów gospodarczych dowiodło, że marketing jest najistotniejszym i najskuteczniejszym elementem działalności gospodarczej. Właściciele gospodarstw, jeżeli chcą utrzymać swoją pozycję na rynku agroturystycznym, muszą posiadać umiejętności menedżerskie i ciągle je doskonalić. Taka bowiem jest istota gospodarki rynkowej i jej mechanizmów działania.

Słowa kluczowe: agroturystyka, marketing, gospodarstwo agroturystyczne, produkt agroturystyczny

Wstęp

Z badań Katedry Turystyki i Rekreacji Wydziału Zarządzania Politechniki Białostockiej wynika, że wielu właścicieli gospodarstw rolnych województwa podlaskiego nie jest przekonanych co do celowości i możliwości prowadzenia działalności agroturystycznej na swoim obszarze (badania przeprowadziło koła naukowe „Turysta”).

* Katedra Turystyki i Rekreacji, Wydział Zarządzania, Politechnika Białostocka

Podstawowym celem pracy jest analiza zagospodarowania agroturystycznego w czterech powiatach południowo-wschodniej części województwa podlaskiego oraz ich wykorzystania przez turystów. Dotyczy to zwłaszcza tych gospodarstw, które położone są na atrakcyjnym terenie o bogatych walorach turystycznych (przyrodniczych, krajobrazowych i kulturowych). Takim obszarem jest niewątpliwie południowo-wschodnia część województwa, gdzie zlokalizowane są powiaty: białostocki, bielski, hajnowski i siemiatycki. Są to tereny o dużej lesistości, znacznej powierzchni wód (rzeki, zalewy, stawy), wprawdzie o słabej jakości gleb, ale o wybitnych walorach przyrodniczych, kulturowych i krajobrazowych. Obszar ten cechuje znaczne rozdrobnienie struktury obszarowej gospodarstw rolnych oraz niska dochodowość, co zachęca do organizacji i rozwoju gospodarstw agroturystycznych, które mogą stać się dodatkowym źródłem dochodu. Wymienione walory wskazują na to, że jest to dobry teren do rozwoju turystyki wiejskiej, a głównie agroturystyki. Wprawdzie istnieją tam już gospodarstwa agroturystyczne, ale ich właściciele nie mają przekonania, że mogą one przynosić znaczne korzyści materialne. Dlatego też właśnie tam należy dopatrywać się znacznego potencjału agroturystycznego, który powinien być wykorzystany przez mieszkańców obszarów wiejskich i usługobiorców.

Zrozumiałe jest zatem, dlaczego podjęto próbę analizy agroturystyki właśnie w tych powiatach. Są tu unikatowe i niespotykane w innych regionach kraju produkty, które należy sprzedać turystom, zarówno krajowym, jak i zagranicznym. Taki sposób działania może przyczynić się do poprawy warunków materialnych lokalnej społeczności i regionu.

1. Walory agroturystyczne województwa podlaskiego i wybranych powiatów

Województwo podlaskie jest szóstym co do wielkości regionem na mapie administracyjnej Polski i czternastym pod względem liczby mieszkańców. Jest to region zachodzących przemian na obszarach wiejskich, szczególnie w ostatnich latach. Z danych statystycznych dotyczących województwa podlaskiego wynika, że na 1 km² przypada średnio 60 osób i jest to porównywalnie z województwem warmińsko-mazurskim. Mniej niż 100 osób na 1 km² przypada tylko w województwach: lubelskim i lubuskim (Bielawska i in. 2001).

Należy podkreślić, że na obszarze południowo-wschodniej części województwa występuje różnorodność kultur narodowych i etnicznych, od wieków stykały się tu ze sobą różne narodowości, kultury i religie. Oprócz Polaków żyją tu Białorusini, Litwini, Ukraińcy, Żydzi i Tatarzy, a miejsca ich kultu wyznaczają kościoły, klasztory, cerkwie, meczety i synagogi.

Na obszarze tym występuje charakterystyczne dla regionu budownictwo mieszkalne (np. domy z okiennicami), budownictwo przemysłowe (np. wiatraki, młyny wodne), można zapoznać się z regionalnym rzemiosłem oraz z tradycyjną kuchnią podlaską opartą na przekazywanej z pokolenia na pokolenie sztuce gotowania i pieczenia. Problemem społecznym, który dotyka region, w szczególności zaś obszary wiejskie, jest powiększające się bezrobocie. Województwo podlaskie nie ma rozwiniętego przemysłu, w związku z czym jest ono jednym z najczystszych regionów w Polsce. Na terenie województwa znajduje się obszar Zielonych Płuc Polski, prawie 692 tys. ha tego obszaru podlega ochronie – są to lasy, bagna, wody powierzchniowe i rezerваты przyrody (Kowalik 1998). Lesistość w analizowanych powiatach przedstawia się następująco: białostocki – 39,43%, bielski – 19,89%, hajnowski – 50,38%, siemiatycki – 32,86% w ogólnej powierzchni gruntów (Jalinik 2005).

Zanieczyszczenie powietrza pyłami i gazami na tych terenach jest niewielkie, np. 13 razy mniejsze niż na Śląsku, pod tym względem region sklasyfikowany jest na drugim miejscu w Polsce (Mały Rocznik Statystyczny 2004). Przez tę część województwa podlaskiego przepływają dwie duże rzeki: Bug i Narew oraz kilka mniejszych: Orłanka, Narewka, Nurzec, Supraśl. Na terenie powiatu białostockiego i hajnowskiego znajduje się zbiornik wodny Siemianówka o powierzchni 3250 ha, który jest szczególną atrakcją dla wędkarzy, w pobliżu Białegostoku - miasteczko uzdrowiskowe Supraśl, jak również wiele innych atrakcyjnych miejscowości (Białowieża, Choroszcz, Ciechanowiec, Drohiczyn, Grabarka, Mielnik, Tykocin, a także siedziby powiatów: Białystok, Bielsk Podlaski, Hajnówka i Siemiatycze) o bogatych walorach agroturystycznych z licznymi ośrodkami rekreacyjno-wypoczynkowymi. Największym walorem tych obszarów jest Białowiecki Park Narodowy utworzony na terenie Puszczy Białowieckiej, który ma status Światowego Rezerwatu Biosfery i wpisany został na listę Światowego Dziedzictwa Ludzkości (powiat hajnowski), Park Krajobrazowy Puszczy Knyszyńskiej i Narwiański Park Narodowy (powiat białostocki) oraz Park Nadbużański (powiat siemiatycki).

Komentarz [MJ1]:

2. Produkty agroturystyczne w południowo-wschodniej części województwa podlaskiego

W polskiej literaturze nt. turystyki termin „produkt”, na który w dużym stopniu składają się usługi, budził początkowo sprzeciw językoznawców uważających, że jest on zarezerwowany dla wytwórców o charakterze materialnym. Podobnie jak wiele innych terminów w języku polskim, pojęcie „produkt turystyczny” pochodzi z języka angielskiego. Obecnie stał się on jednym z ważniejszych narzędzi porządkujących rynkowe podejście do usług i dóbr turystycznych (Altkorn 1999).

Produktem jest wszystko, co jest oferowane na rynku w celu zaspokojenia pragnień lub potrzeb konsumentów. Pojęcie to obejmuje więc rzeczy fizyczne, usługi, czynności, osoby, miejsca, organizacje, pomysły oraz idee (Holloway, Robinson 1997). Z kolei produktem agroturystycznym (według różnych definicji) są wszystkie elementy i właściwości tworzące ten szczególny rodzaj usługi, która znajduje się poza miejscem zamieszkania nabywcy, nie można jej nigdzie przenieść, a jedynie na miejscu skorzystać z dóbr materialnych i niematerialnych, które się na ten produkt składają (Drzewiecki 2001). W produkcie agroturystycznym najistotniejsze jest środowisko geograficzne – naturalne i antropogeniczne oraz możliwości jego pełnego wykorzystania (konsumpcji). Ważną sprawą jest tworzenie produktu agroturystycznego, który miałby uznanie wśród usługobiorców. Jakość produktu zależy od umiejętności właścicieli gospodarstw agroturystycznych. Przedstawiając produkt do sprzedaży, powinni oni przygotować przede wszystkim odpowiednią ofertę, tak aby była ona oryginalna, rzetelna, a jej cena - adekwatna do wartości produktu (Kotler 1994). Oferując produkt agroturystyczny najwyższej jakości, należy pamiętać o działaniach marketingowych, które decydują o jego zakupie.

Na analizowanym obszarze produkty agroturystyczne występują szczególnie obficie. Gospodarstwa zlokalizowane są w nieskażonym środowisku, stosuje się czystą technologię wytwarzania produktów, występują nieszkodliwe dla zdrowia i środowiska przyrodniczego różnorodne zasoby naturalne (runo leśne, wody mineralne, borowiny). W zarejestrowanych gospodarstwach nie stwierdzono zasadniczych braków w zasobach materialnych i ludzkich. Atutem omawianych powiatów jest występowanie na tym obszarze takich produktów markowych jak: regionalna architektura budowlana, regionalna kuchnia, zaprzęgi konne, liczne zespoły folklorystyczne, Puszcza Białowieska z bogatą florą i fauną, zabytki sakralne i zabytki

kultury ludowej, wyroby rzemieślnicze, jak również sama agroturystyka i ekoturystyka, szlaki turystyczne i wiele innych atrakcji.

Badania wykazały, że niedostateczna jest informacja o gospodarstwach agroturystycznych – brakuje folderów, informatorów, ogłoszeń w prasie i innych mediach. Informatory i foldery publikowane przez ośrodki i zespoły doradztwa rolniczego, a w ostatnim czasie przez stowarzyszenia agroturystyczne nie są wystarczające. Konsekwencją braku dostatecznej informacji jest słabe zainteresowanie produktami agroturystycznymi wielu usługobiorców. Właściciele gospodarstw agroturystycznych nie potrafią znaleźć skutecznego sposobu na sprzedaż swoich produktów, nie ma przede wszystkim profesjonalnego – specjalistycznego doradztwa lub jest ono mało skuteczne. Niektórzy usługodawcy uważają, że dobrego produktu nie trzeba specjalnie reklamować, a tym bardziej produktów markowych. Z praktyki jednak wynika, że każdy produkt agroturystyczny powinien być szeroko rozpropagowany, zarówno w regionie czy kraju, jak także poza jego granicami. Takie podejście przyczyni się do łatwiejszego zbytu, a w konsekwencji do poprawy sytuacji materialnej właścicieli gospodarstw i powiatów.

3. Rozwój agroturystyki w wybranych powiatach

Województwo podlaskie należy do tych regionów w kraju, w którym sukcesywnie wzrasta liczba gospodarstw agroturystycznych i ekologicznych. Sprzyjają temu warunki klimatyczne, nieskażone środowisko, czystość wód powierzchniowych oraz zdrowa żywność, która przyciąga turystów, co z kolei zachęca właścicieli gospodarstw rolnych do zajmowania się agroturystyką, jako dodatkową formą działalności gospodarczej. Trzeba podkreślić, że agroturystyka jest jedną z najdynamiczniej rozwijających się form wypoczynku w Europie i Polsce, a także w województwie podlaskim (Jalinik 2002). Liczbę funkcjonujących gospodarstw agroturystycznych przedstawia tabela 1.

Z tabeli wynika, że zdecydowana większość gospodarstw powstała po 2000 roku. Dotyczy to szczególnie powiatów: hajnowskiego, siemiatyckiego i bielskiego. Pierwsze zaczęły powstawać w powiecie białostockim – część z nich zadeklarowała przynależność do Podlaskiego Stowarzyszenia Agroturystycznego w Kuryłach k. Sokółki. W czterech powiatach tylko 8% gospodarstw jest skategoryzowanych, pozostałe prowadzą działalność agroturystyczną bez posiadania kategorii (standard, jedno słoneczko, dwa słoneczka i trzy słoneczka – najwyższa kategoria). W wymienionych powiatach brak jest gospodarstw o najwyższej kategorii.

Tabela 1. Gospodarstwa agroturystyczne w 2005 roku

Powiat	L-ba gospodarstw	Rok powstania, siedziba stowarzyszenia	Przynależność do stowarzyszenia
bialostocki	59	1992 Kuryły 2001 Michałowo	Podlaskie Stowarzyszenie Agroturystyczne; Agroturystyczne Stowarzyszenie „Agrokresy”
bielsko - podlaski	5	2001	niezrzeszone
hajnowski	86	2001 Hajnówka	Białowieskie Stowarzyszenie Agroturystyczne „Zubr”
siemiatycki	26	2001 Hajnówka	Białowieskie Stowarzyszenie Agroturystyczne „Zubr” – 18%, pozostałe są niezrzeszone

Źródło: opracowanie własne na podstawie informacji Wojewódzkiego Podlaskiego Ośrodka Doradztwa Rolniczego w Szepietowie.

W województwie podlaskim tylko trzy powiaty mają większą liczbę gospodarstw agroturystycznych – augustowski, suwalski i sejneński. Warto podkreślić, że województwo podlaskie należy do przodujących w kraju pod względem liczby gospodarstw agroturystycznych – jest na czwartej pozycji w kraju.

4. Instytucje i organizacje wspomagające rozwój działalności agroturystycznej

Każda instytucja i organizacja, niezależnie od charakteru i rodzaju spełnianych zadań, funkcjonuje w środowisku na określonych zasadach. Łączą je ze środowiskiem określone więzi i stosunki o zróżnicowanym charakterze, celach i formach.

Spośród różnych organizacji i instytucji działających na rzecz rozwoju agroturystyki szczególną rolę przypada społeczności lokalnej, jednostkom samorządu terytorialnego i instytucjom administracji rządowej. Uczestniczą one w podejmowaniu decyzji dotyczących organizacji, funkcjonowania i rozwoju agroturystyki – najbardziej popularnej formy wypoczynku na obszarach wiejskich. Działalność agroturystyczną najczęściej wspierają takie organizacje i instytucje jak:

- samorządy terytorialne,
- stowarzyszenia agroturystyczne,
- ośrodki i zespoły doradztwa rolniczego,
- izby rolniczo-turystyczne

Nie można także pominąć innych organizacji i instytucji działających na szczeblu krajowym, a do nich należy zaliczyć:

- Polską Federację Turystyki Wiejskiej „Gospodarstwa Gościnne”,
- Polską Organizację Turystyczną,
- Agencję Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa,
- Agencję Rynku Rolnego.

W tworzeniu infrastruktury społeczno-gospodarczej, bez której rozwój agroturystyki byłby niemożliwy, szczególną rolę odgrywają samorządy terytorialne (wspólnoty samorządowe). Samorządy decydują o rozwoju obszarów wiejskich, służby zdrowia, kultury regionalnej gmin, rejonu i dążą do zaspokojenia potrzeb mieszkańców i przebywających gości. Decydują także o przydziale środków finansowych na oznakowanie tras, szlaków turystycznych, na rozbudowę dróg, obiektów kulturalnych i turystycznych, o nakładach na szkolenia, promocję i reklamę. Wspierają inicjatywy mieszkańców wsi, np. budowę lub modernizację boisk, tras rowerowych, kortów tenisowych, basenów kąpielowych, dróg dojazdowych oraz rozwój działalności agroturystycznej i innych przedsięwzięć turystycznych.

Znaczącą rolę w rozwoju produktu agroturystycznego odgrywają takie instytucje samorządowe jak stowarzyszenia agroturystyczne, powstałe na podstawie ustawy o stowarzyszeniach. Rozmieszczenie i zasięg działania stowarzyszeń w województwie podlaskim przedstawia tabela 2.

Tabela 2. Instytucje agroturystyczne w województwie podlaskim

Lp.	Nazwa instytucji	Siedziba
1.	Agroturystyczne Stowarzyszenie „Agrokresy”	Kobylanka, gm. Michałowo
2.	Białowieskie Stowarzyszenie Agroturystyczne „Żubr”	Hajnówka
3.	Biebrzańsko-Narwiańskie Towarzystwo Agroturystyczne „Łoś”	Wizna, gm. Wizna
4.	Biebrzańsko-Rajgrodzkie Stowarzyszenie Agroturystyki „Czapla”	Grajewo
5.	Podlaskie Stowarzyszenie Agroturystyczne - Kuryły	Kuryły, gm. Sokółka
6.	Stowarzyszenie na rzecz Rozwoju Sejny i Sejneńszczyzny „Ziemia Sejneńska”	Sejny
7.	Suwalska Izba Rolniczo-Turystyczna	Suwałki
8.	Wojewódzki Podlaski Ośrodek Doradztwa Rolniczego	Szepietowo
9.	Zespoły Doradztwa Rolniczego	we wszystkich powiatach (14)

Źródło: opracowanie własne na podstawie informacji Wojewódzkiego Podlaskiego Ośrodka Doradztwa Rolniczego w Szepietowie.

Przynależność do stowarzyszeń jest dobrowolna, dlatego też niektóre gospodarstwa agroturystyczne z powiatów: białostockiego, bielskiego, hajnowskiego i siemiatyckiego należą do dowolnie wybranych organizacji w województwie. Stowarzyszenia zrzeszają gospodarstwa agroturystyczne, przejawiają troskę o interes usługodawców i usługobiorców, a przede wszystkim wspierają, popularyzują i kontrolują działalność agroturystyczną. Organizują szkolenia, przeglądy gospodarstw agroturystycznych, przyznają znaki graficzne „logo”, biorą udział w krajowych targach turystycznych, a także współpracują z zespołami doradztwa rolniczego, samorządami gmin i innymi organizacjami zainteresowanymi rozwojem agroturystyki.

Instytucjami odgrywającymi szczególnie dużą rolę w zakresie działalności szkoleniowo-doradczej są zespoły doradztwa rolniczego, które funkcjonują w każdym powiecie. Do ich zadań należy:

- organizacja szkoleń, kursów i pokazów dla rolników zainteresowanych agroturystyką,
- udzielanie porad w zakresie sporządzania biznesplanów, przepisów obowiązujących w agroturystyce (bhp, przeciwpożarowych, wynikających z Kodeksu Pracy),
- promocja usług agroturystycznych,
- utrzymywanie współpracy z zespołami doradztwa rolniczego w powiatach i województwie.

Ważną funkcję pełnią również izby rolniczo-turystyczne. Ich rola polega przede wszystkim na doradztwie i pomocy specjalistycznej. Zgodnie z ustawą o izbach rolniczych tworzą one samorząd rolniczy działający na rzecz rozwiązywania problemów właścicieli gospodarstw agroturystycznych. Obszarem działań izb rolniczych jest teren województwa. Przyczyniają się do poprawy warunków pracy i wypoczynku w środowisku wiejskim, kształtowania świadomości ekologicznej, zasad etyki zawodowej, podejmują działania na rzecz rozwoju infrastruktury agroturystycznej.

Podsumowanie

Działalność agroturystyczna powinna rozwijać się na tych obszarach, na których występuje potencjał agroturystyczny. Takimi obszarami w województwie podlaskim są powiaty: białostocki, bielski, hajnowski i siemiatycki. Aby produkt agroturystyczny miał swoich nabywców, nieodzowne są działania marketingowe

i doradcze oraz umiejętności organizatorskie usługodawców. Spośród wymienionych powiatów najwięcej gospodarstw agroturystycznych powstało w powiecie hajnowskim (86), a najmniej w bielskim (5). Zdecydowana większość gospodarstw agroturystycznych nie jest skategoryzowana, a te które mają kategorię, to najczęściej jest to kategoria standard lub „z jednym słoneczkiem”. Poza tym należy stwierdzić, że, aby rozwijała się działalność agroturystyczna w powiatach, nieodzowne jest zaangażowanie władz lokalnych i samorządowych, które powinny inspirować i sprzyjać rozwojowi inicjatyw gospodarczych.

Literatura

1. Altkorn J.(1999) *Marketing w turystyce*, Wydaw. Naukowe PWN, Warszawa.
2. Bielawska I. i in. (2001) *Turystyka w województwie podlaskim*, Wydaw. Politechniki Białostockiej, Białystok.
3. Drzewiecki M. (2001): *Podstawy agroturystyki*, Oficyna Wydaw. Ośrodka Postępu Organizacyjnego, Bydgoszcz.
4. Holloway J. C., Robinson C. (1997) *Marketing w turystyce*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
5. Jalinik M. (2002) *Rozwój gospodarstw agroturystycznych w województwie podlaskim*, Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu, T. 4, z. 6.
6. Jalinik M. (2005) Typologia gospodarstw agroturystycznych jako determinanta rozwoju usług, Wyd. Politechnika Białostocka.
7. Kotler Ph. (1994) *Marketing: analiza, planowanie, wdrażanie i kontrola*, Gebethner i Ska.
8. Kowalik A.(1998) *Turystyka w liczbach*, Rzeczpospolita, nr 198.
9. Mały Rocznik Statystyczny (2004) Główny Urząd Statystyczny, Warszawa.

Agrotouristical potential in the south-eastern part of Podlaskie Voivodship

Summary: Agrotouristical activity should improve on those areas which control such potential are regions: Białystok, Bielsk Podlaski, Hajnówka and Siemiatycze. In order to have customers, agrotouristical product are necessary marketing and advice activity as well as organization skills of such services. Among mentioned regions the biggest amount

agroturistical farms were organised in Hajnówka (86) region but the least number in Bielsk Podlaski (5). Convincing majority of agroturistical farms are not categorised, and those which hare touristical categories, but mostly there are standard categories with one sun. Generolly mention to improve agroturistical services in regions, necessary is to engage local authority which should inspire and help im proving of economic activity.

Key words: agroturistical potential, marketing, agroturistical farm, agroturistical product

Urszula Klimczuk*

Wokół dylematów przyszłości społeczeństwa polskiego – próba diagnozy

Streszczenie: W artykule przedstawiono próbę diagnozy społeczeństwa polskiego w perspektywie najbliższych dwóch dekad, którego kondycję wyznaczają, opracowane na podstawie badań oraz analiz statystycznych, zwłaszcza zaś Narodowego Spisu Powszechnego Polaków z 2002 roku, opinie specjalistów różnorodnych dziedzin nauki. Główne linie demarkacyjne przemian przyszłości Polaków oscylują wokół: starzenia się społeczeństwa, spadku poziomu dzietności Polaków, wzrostu poziomu wykształcenia oraz wzrostu bezrobocia.

Słowa kluczowe: społeczeństwo polskie, prognozowanie, starzenie się społeczeństwa, dzietność Polaków, poziom wykształcenia, bezrobocie

*„Przeszłość jest to dziś, tylko cokolwiek dalej”
Cyprian Kamil Norwid, Przeszłość*

Zastanawiać może fakt, że wbrew tytułowi pracy, motto jej towarzyszące traktuje raczej o przeszłości niż o przyszłości. Dokonany wybór należy jednakże tłumaczyć tym, że przytoczony cytat obejmuje swoim sensem wszystkie trzy płaszczyzny pojmowania czasu przez człowieka, a ponadto wyraźnie akcentuje ich ściśle powiązanie zogniskowane w historii istnienia, a zwłaszcza w historii ludzkiego działania. Kiedy więc próbuje się mówić o tym, co być może nastąpi, nie sposób pominąć całego spektrum wydarzeń terażniejszych, które *nota bene* powstają przecież na kanwie wydarzeń dokonanych. Posiłkując się więc schematem myślowym romantycznego poety, praca podejmuje próbę diagnozy, ukazania zarysu współczesnej kondycji Polaków na podstawie aktualnych faktów społecznych oraz statystyk, by spróbować przewidzieć główne kierunki rozwoju i zmian przyszłych pokoleń.

* Katedra Ekonomii i Nauk Społecznych

* * *

Inspiracją do napisania niniejszej pracy stał się artykuł pt.: „Odyseja 2023”¹ prognozujący przyszłość społeczeństwa polskiego widzianego w perspektywie najbliższych 20 lat. Do debaty na temat wyników polskiego Narodowego Spisu Powszechnego i stworzonych na tej podstawie prognoz, zaproszono specjalistów różnorodnych dziedzin życia społecznego: demografa – prof. Irenę Elżbietę Kotowską, socjologów – prof. Barbarę Szatur-Jaworską, prof. Ireneusza Białeckiego, ekonomistów – prof. Mieczysława Kabaja, prof. Witolda Orłowskiego oraz psychologów – prof. Janusza Czapińskiego i Jacka Santorskiego. Na podstawie danych statystycznych i utrzymujących się tendencji społecznych, spróbowali oni wyznaczyć kierunki przemian rozwoju polskiego społeczeństwa w granicach jednego pokolenia. Wykazano, że rysująca się przed nim przyszłość oscyluje wokół czterech co najmniej aspektów, które są już dziś zauważalne i postrzegane jako relatywnie trwałe tendencje, są one jednocześnie podtytułami pracy:

- 1) starzenie się społeczeństwa,
- 2) spadek dzietności,
- 3) wzrost wykształcenia,
- 4) wzrost bezrobocia.

Praca podejmuje zasugerowaną w tytule „próbę diagnozy” społeczeństwa polskiego, a zatem stara się odzwierciedlić wykazane prognozy i sygnały pojawiające się w refleksjach naukowców, a także w wynikach ostatniego spisu powszechnego ujętego w formie „Raportu wyników Narodowego Spisu Powszechnego Ludności i Mieszkań”².

1. Piramida wieku

Obserwatorzy życia Polaków i analitycy wyników Narodowego Spisu Powszechnego z 2002 roku informują, że Polacy jako społeczeństwo starzeją się. Proces ten prawdopodobnie „dotknie nas szybciej i intensywniej niż przewidywano”, choć jednocześnie pocieszeniem jest to, że społeczeństwo, podobnie jak i gospodarka – zgodnie z regułami liberalizmu – są systemami samoregulującymi się, więc być może ów scenariusz nie jest projekcją nieuchronną. Tymczasem jednak wyniki spisu pozwalają sądzić, że za 20 lat w Polsce 20% ogółu ludności będzie stanowić młodzież, 60% – osoby w wieku produkcyjnym i 20% – osoby

¹ *Odyseja 2023*, Polityka, 2003, nr 33, s. 66-72.

² <http://www.gus.pl>

w wieku poprodukcyjnym. Co prawda, nawet wówczas kraj nad Wisłą będzie jednym z najmłodszych społeczeństw w Europie (po Irlandii i Słowacji), bo już dziś „najstarszy” jej naród – Włosi liczą 28% osób powyżej 60 roku życia (za 20 lat w tym kraju odsetek ten będzie wynosił 31%), jeśli jednak przyjąć perspektywę starzejącego się społeczeństwa polskiego, wedle przewidywań, za 20 lat będziemy uczestnikami cywilizacji seniorów, czy też – jak niekiedy przyjmuje się nazywać – efektu florydyzacji³. Należy przy tym podkreślić, że na omawiane zjawisko składają się między innymi takie fakty społeczne, jak na przykład: obniżony współczynnik dzietności, podwyższenie poziomu wieku emerytalnego projektowane w Polsce dla obu płci na poziomie 65 lat⁴, a także wydłużona przeciętna długość życia, która obecnie wynosi średnio dla kobiet 78 lat, zaś dla mężczyzn – 68,8 lat⁵, a przewiduje się, że w 2020 roku wzrośnie do 72 lat dla mężczyzn i 78,5 lat dla kobiet⁶.

Generalnie więc w perspektywie 20 lat w Polsce należy liczyć się ze zmianami stylu życia, pracy, modelu rodziny. Można zatem domniemywać, że dokona się w Polsce przemiana kultury, na pewno zaś jednego z jej aspektów – kultury codzienności. Cywilizacja seniorów ukształtuje bowiem specyficzny jej typ – kulturę seniorów, której, zdaniem prof. Orłowskiego⁷, nie spotka wprawdzie luksus emerytów niemieckich otrzymujących obecnie 80% swojej ostatniej pensji, jednak w przyszłości Polacy raczej będą utrzymywać się ze zgromadzonego przez lata kapitału, niż z pracy młodszych pokoleń. Mówi się o powstaniu społeczeństwa kapitalistów-emerytów, którzy – w odważnych projektach przyszłości – mogą stać się posiadaczami nawet całego kapitału narodowego; choć jednocześnie zastrzega się, że owa optymistyczna perspektywa nie obejmie swym zasięgiem tych, którzy w ciągu najbliższych 20 lat osiągną wiek emerytalny. Generalnie jednak należy spodziewać się zaktywizowania się na rynku otwartych funduszy emerytalnych, a także nowego oblicza kultury masowej, kultury konsumpcji, która skieruje swoje oferty do seniorów właśnie, a nie – tak jak dzisiaj – w większości do młodego pokolenia.

³ Efekt florydyzacji – poziom struktury wiekowej społeczeństwa, zwany też progiem starości społeczeństwa, gdy 20% populacji osiąga wiek poprodukcyjny, zob. M. Henzler, *Niż zwyżkuje*, Polityka, 2001, nr 38, s. 40.

⁴ E. Nowakowska, *Starość czy radość?*, Polityka, 2003, nr 46, s. 28-30.

⁵ E. Nowakowska, *Kobiety do nauki*, Polska i świat 2004: prognozy, analizy, opinie, Polityka, 2003, nr 1, wyd. spec. Od 1991 roku obserwowany jest wzrost przeciętnej długości życia o 2,2 lata dla kobiet oraz o 2,7 lat dla mężczyzn, co powoduje, że statystyczna Polka żyje o 8,5 roku dłużej niż statystyczny Polak; średnia europejska to 5-6 lat, zob. M. Henzler, *Niż zwyżkuje...*, op. cit. s. 40.

⁶ J. Z. Holzer, *Trzy procesy demograficzne*, W: J. Koziński (red.), *Humanistyka przelomu wieków*, Wydaw. Akademickie „Żak”, Warszawa 1999, s. 25.

⁷ *Odyseja 2023...*, op. cit., s. 68.

Postępujący w świecie trend i kult indywidualizmu, który obserwują naukowcy⁸, dotyczyć będą nie tylko nowych form oszczędzania, inwestowania kapitału, wyboru stylu życia, ale zaowocują także zmianami w prawie, polityce społecznej państwa, która ogniskować się będzie między innymi wokół konieczności budowy domów starców, przekształcenia oddziałów położniczych na geriatryczne, prowadzenia odpowiedniej polityki pronatalistycznej i innych, ponieważ „za kilkadziesiąt lat (...) podstarzałego społeczeństwa z rozbudowanym systemem świadczeń socjalnych i emerytur nie będą w stanie utrzymać tylko Polacy w wieku produkcyjnym”⁹. Niektórzy analitycy opowiadają się również za spodziewanymi przewartościami etycznymi, według których przewiduje się, że za 40 lat w Polsce dopuszczalna będzie nawet eutanazja. Wobec powyższych hipotez i analiz wydaje się więc, że przyszłość społeczeństwa polskiego rzeczywiście określą ludzie starsi – to oni wyznaczą główne cechy pejzażu polskiej rzeczywistości społecznej.

2. Poziom liczebności oraz dzietności Polaków

Kolejną płaszczyznę istnienia polskiego społeczeństwa w perspektywie dwóch najbliższych dziesięcioleci będzie wyznaczać, zapoczątkowany już w latach dziewięćdziesiątych XX wieku, spadek współczynnika dzietności¹⁰, który już dziś powoduje, że Polska na tle państw Europy postrzegana jest jako jeden z krajów o najniższej dzietności.

Badania GUS wskazują, że od 1990 roku sukcesywnie spada poziom dzietności Polaków. Odpowiednio więc w 1990 roku na 100 kobiet przypadało 204 dzieci, po 10 latach, a więc w 2000 roku – 137 i kolejno w 2001 roku – 129.¹¹ Rezultatem omawianego zjawiska jest przyjście w 2003 roku na świat 353,8 tys. dzieci¹², kształtując ostatecznie poziom ludności Polski na 38,3 mln, a według prognoz w następnych latach nawet i tego stanu nie da się utrzymać.¹³ Przewiduje się, że w każdym następnym dziesięcioleciu liczebność Polaków będzie spadać o około 1 mln, mimo tego nawet, że niektóre prognozy są zadowalające i zapowiadają za-

⁸ Por. P. Sztompka, *Osobowość nowoczesna*, W: tenże, *Socjologia: analiza społeczeństwa*, „Znak”, Kraków 2002, s. 564-567.

⁹ M. Henzler, *Niż zwykluje...*, op. cit., s. 41.

¹⁰ Współczynnik dzietności – określa liczbę dzieci przypadających na jedną kobietę w wieku prokreacyjnym.

¹¹ <http://www.gus.pl>

¹² Stanowi to niemalże połowę urodzin w roku 1983 – roku wyżu demograficznego; zob. E. Nowakowska, *Kobiety...*, op. cit., s. 37.

¹³ Ibidem.

hamowanie niekorzystnych tendencji społecznych wskutek wejścia od 2004 roku w stan tzw. „macierzyńskiej gotowości” kobiet wyżu demograficznego z 1983 roku, a także z powodu promacierzyńskich nastrojów panujących w społeczeństwie oraz polityki pronatalistycznej państwa.¹⁴

Analiza wyników badań i przedstawione hipotezy wyraźnie wskazują na to, że liczebność Polaków, jak również Europejczyków spada.¹⁵ Spowodowane jest to ujemnym przyrostem naturalnym oraz licznymi migracjami rodaków za granicę. Dlatego też pod względem liczby ludności Polska lokuje się na 30 miejscu na świecie i na 8 miejscu w Europie.

Znamiennie przedstawia się także sytuacja ludnościowa Polski, wynikająca z analizy kraju w podziale na powiaty. Okazuje się, że za 50 lat, bezludny niewątpliwie będzie wschód Polski, gdzie obecnie skupia się większość ze 163 powiatów, w których przewidywany jest ubytek ludności. W kolejnych 160 powiatach oszacowano przyrost naturalny i zlokalizowane one są wyraźnie na zachodzie Polski, natomiast 50 powiatów, w których dostrzeżono prostą wymianę pokoleń i utrzymanie stanu ludnościowego na stałym poziomie, rozrzuconych jest bezładnie po całym kraju.¹⁶

Naukowcy i obserwatorzy życia Polaków wyjaśniają, że na ową sytuację składa się wiele czynników, takich na przykład jak: kryzys na rynku pracy, niepewność gospodarcza i ekonomiczna kraju, postępująca emancypacja kobiet, potrzeba ich równouprawnienia wobec mężczyzn, które to czynniki mogą ostatecznie doprowadzić do przewartościowania moralnego Polaków i zmiany myślenia: niegdyś potomstwo było wartością autoteliczną, dziś wprawdzie pozostaje nią nadal, jednak nie jest już wartością najwyższą, a trywializując nieco problem, można by rzec, że posiadanie potomstwa stało się „wyzwaniem inwestycyjnym”.¹⁷ Stąd więc, „by pozwolić sobie na dziecko” Polki chcą pracować. Aż 64,3% z nich po urlopie macierzyńskim wraca do pracy z przyczyn ekonomicznych. Ponadto młodym matkom w Polsce brakuje wzorców do pełnienia nowej dla nich roli społecznej, tak silnie akcentowanej przez narodową tradycję. Młode kobiety-matki muszą więc uczyć się jak nimi być, jak sprostać wymaganiom stawianym im przez społeczeństwo, rodzinę, otoczenie. Wiele z nich, by nie powtarzać dróg swoich rodziców

¹⁴ Ibidem.

¹⁵ Ujemny przyrost naturalny może doprowadzić do ciekawych socjologicznie, choć katastrofalnych historycznie zjawisk społecznych, które przewidują mianowicie, że, jeśli w Niemczech utrzyma się rosnąca tendencja wskaźnika dzietności wśród obcokrajowców, to w 2050 roku Niemcy staną się mniejszością we własnym państwie; w Bułgarii podobnie – przy utrzymującym się wskaźniku dzietności za 80 lat Bułgarzy znikną jako naród, zob. M. Henzler, *Niż zwyżkuje...*, op. cit., s. 38.

¹⁶ Ibidem.

¹⁷ *Odyseja...*, op. cit., s. 68.

i babć, a także – w imię wolności i samorealizacji – by zrealizować własne potrzeby zawodowe oraz zapewnić dziecku odpowiednie warunki, coraz później decyduje się na potomstwo. Przyjmuje się, że przeciętny wiek matki-Polki to 27 lat.¹⁸ Na sytuację tę dodatkowo jeszcze ma wpływ rozwój medycyny, która umożliwia kobietom przesunięcie biologicznych granic macierzyństwa¹⁹. Uwidaczniają to wyniki badań – spośród badanych kobiet w wieku 18-30 lat, na pytanie: Co postawią na pierwszym miejscu w ciągu najbliższych dwóch lat? – tylko 16% respondentek wskazało na dziecko.²⁰

By skutecznie zaradzić owemu procesowi, według prof. Kotowskiej²¹, w Polsce – na wzór Skandynawii – należy stworzyć „lepsze warunki kojarzenia dwóch podstawowych form aktywności: pracy i życia rodzinnego, co oznacza „zmniejszenie konkurencyjności tych dwóch dziedzin”. Jeśli bowiem Polska podążać będzie za wzorem krajów Europy Zachodniej, można spodziewać się nowego zjawiska demograficznego. Może się bowiem okazać, że poziom dzietności stanie się czynnikiem niezależnym od poziomu zawieranych małżeństw. Tak dzieje się we Włoszech, czy Hiszpanii, gdzie wprawdzie zawiera się małżeństwa i są one względnie trwałe, jednak wykazują niską aktywność zawodową partnerów, co z kolei wpływa na obniżenie poziomu dzietności społeczeństwa. W krajach skandynawskich natomiast, przy niskiej tendencji społeczeństw do zawierania małżeństw, które ponadto są mniej trwałe, ale o wysokiej aktywności zawodowej kobiet, obserwuje się najwyższą dzietność. Naukowcy wykazują, że w 50% poziom dzietności kształtowany jest przez związki pozamałżeńskie. W Polsce również dostrzega się podobną tendencję: od 1993 roku odsetek urodzeń pozamałżeńskich podwoił się i obecnie wynosi 15% wszystkich urodzeń.

Należy ponadto stwierdzić, że polska rodzina sukcesywnie zmienia swój kształt. Z tradycyjnej, wielopokoleniowej podstawowej komórki życia społecznego, staje się bardziej samodzielny, ale i mniejszy, odizolowany społecznie systemem. Przekształca się z obrazowo ukazanego trójkąta z szeroką podstawą w postaci potomstwa²², w tę samą figurę, jednakże odwróconą, gdzie wśród licznych dziadków i pradiadków będą wychowywać się pojedyncze dzieci²³. Piramida ta, według prof. Gadacza²⁴, może wyglądać następująco: jedno dziecko, dwoje

¹⁸ M. Henzler, *Niż zwyżkuje*, Polityka, 2001, nr 38, s. 40.

¹⁹ Por. J.Z. Holzer, *Trzy procesy...*, op. cit., s. 20.

²⁰ J. Podgórska, *Trudno być matką, jeszcze trudniej nie być*, Polityka, 2001, nr 21, s. 8.

²¹ *Odyseja...*, op. cit., s. 69.

²² Model „dziecko z rodzicami”, tzw. *the king child with parents*, J.Z. Holzer, *Trzy procesy...*, op. cit., s. 20.

²³ Model „rodzice z dzieckiem”, tzw. *the king-pair with the child*, ibidem.

²⁴ T. Gadacz, *Samotność jedynaka*, Polityka, 2002, nr 51-52, s. 128.

rodziców, czworo dziadków i ośmioro pradziadków. Osamotnienie jedynaka w przyszłości powodowałoby nie tylko rywalizację dorosłych o jego względy, skutkując zniekształceniami pedagogicznymi oraz konfliktami w rodzinie, lecz przyczyniałoby się również do spustoszenia w psychice samego dziecka. Brak stymulujących kontaktów z rówieśnikami powoduje problemy z rozwojem emocjonalnym: „brak okazji do wyzbywania się egoizmu zuboża psychicznie” – ostrzega prof. Gadacz, co może być podłożem do rozkwitu pajdokracji, rządów młokosów.

Dla porównania i potwierdzenia zaobserwowanej tendencji, rodzina w skali Europy coraz częściej sprowadza się do jednoosobowych gospodarstw domowych, a społeczeństwo staje się coraz bardziej zatimizowane.²⁵ Miasta takie jak Bruksela – wielonarodowe, multikulturalne – łączą ludzi w owej wielokulturowości właśnie, w owej różnorodności, ale ów wielonarodowy tłum, to tłum bardzo samotny. Pracoholicy, tymczasowo tylko osadzeni w miejscu (mieście, kraju) aktualnej pracy, nastawieni na ciągłą podróż, niemalże realizują baumanowskie ponowoczesne wzory osobowe²⁶; wydaje się, że kształtują nową formację klasową, tzw. klasę metropolitalną.²⁷

O atomizacji polskiej rodziny dowodzą także inni analitycy, zwłaszcza zaś prof. Czapiński, według którego nawet model wypionowany z szeroką podstawą w postaci dziadków, nie wskrzesi zdrowych kontaktów międzyludzkich. Będą one raczej sporadyczne, okolicznościowe, będą ugruntowywać już zauważony zanik więzi międzypokoleniowych.²⁸

Jednocześnie powyższa sytuacja pokazuje, że w niedalekiej przyszłości na scenie społecznej Polski można spodziewać się pojawienia się nowego podmiotu – kobiet. Z ich „aspiracjami życiowymi należy się liczyć” – ostrzega prof. Kotowska²⁹ – tak w sferze nowego kształtu rodziny, w której prawdopodobnie przeformułują się tradycyjne społeczne role obu partnerów (nie tylko kobiet, ale i mężczyzn), jak i w sferze naukowej i biznesowej. „Aktywizacja zawodowa kobiet to rewolucja, która już się dokonała”, jednakże pełen rozkwit kobiecych możliwości zawodowych blokuje sytuacja dyskryminacji zawodowej kobiet³⁰ oraz zjawisko tzw. „szklanego sufitu” – nieobecności kobiet na szczytach władzy politycznej i menedżerskiej. Jednakże rozwój gospodarczy naszego kraju, a w szczególności nowe trendy w zarządzaniu, akcentujące tzw. *soft skills* („miękkie umie-

²⁵ J. Safuta, *Singiel pozna singla*, Polityka, 2003, nr 36.

²⁶ Zob. Z. Bauman, *Dwa szkice o moralności ponowoczesnej*, Instytut Kultury, Poznań 1998.

²⁷ Por. np. B. Jałowicki, M. Szczepański, *Miasto i przestrzeń w perspektywie socjologicznej*, „Scholar”, Poznań 2002.

²⁸ *Odyseja...*, op. cit., s. 70.

²⁹ Ibidem, s. 69.

³⁰ Por. np. B. Szacka, *Różnice płci jako różnice społeczne*, W: tejże, *Wprowadzenie do socjologii*, Ofic. Naukowa, Warszawa 2003.

jętności”), do których należą między innymi: umiejętność współpracy, komunikacji, motywowanie pracowników, a zatem przywództwo przeciwstawione twardemu zarządzaniu, stwarzają kobietom szansę, swoistą niszę do zagospodarowania w naturalny sposób. Tym samym dają słabszej płci możliwość przełamania nieprzekraczalnej dotąd bariery. Jednakże nie należy przy tym zapominać, że pojawienie się kobiet w życiu społecznym Polaków, zmieni sytuację mężczyzn, którzy będą musieli dostosować się do nowej rzeczywistości i nowej w niej roli.

Reasumując należy stwierdzić, że zapewne wojny kobiet w strukturze przyszedłego społeczeństwa polskiego raczej nie należy się obawiać, aczkolwiek nie można nie doceniać owego aktywnego i silnego podmiotu, który efektywnie – i efektownie zarazem – wkracza na arenę polskiej rzeczywistości społecznej. I który, jako zbiorowość, kategoria społeczna, w przyszłości być może wskaże drogi awansu społecznego Polaków, przyczyniając się tym samym do jego przemian strukturalnych.

3. Wzrost wykształcenia

Kolejnym procesem kształtującym obraz społeczeństwa polskiego i przyszłą kondycję Polaków jest „przebudzenie edukacyjne”³¹. Zapoczątkowane tuż na początku transformacji ustrojowej Polski, w ciągu dekady spowodowało wzrost liczby uczelni wyższych ze 112 do 377³², zaś liczba studentów wzrosła odpowiednio z 404 tys. do 1,8 mln i obserwuje się tendencję wzrostową tego zjawiska. Według szacunków Narodowego Spisu Powszechnego, w 2002 roku wykształceniem wyższym legitymowało się 3203,6 tys. Polaków³³, co stanowi 10,2% ogółu populacji. W rezultacie więc Polska, pod względem wskaźnika skolaryzacji, który z 13,0 w 1990 roku wzrósł do 46,2 w 2002 roku³⁴, zajmuje w Europie bardzo dobrą pozycję.

Wysoki wskaźnik skolaryzacji nie gwarantuje oczywiście proporcjonalnego wzrostu jakości nauczania – tę wartość określają wyniki kontroli szkół przeprowadzanej przez Państwową Komisję Akredytacyjną. Niewątpliwie jednak, jak przewidują naukowcy, Polacy chcą się kształcić i czynią to masowo. Już dziś 10,2% dorosłych Polaków legitymuje się wyższym wykształceniem³⁵, wśród których –

³¹ E. Nowakowska, *Kobiety...*, op. cit., s. 38.

³² Ibidem.

³³ *Raport z wyników Narodowego Spisu Powszechnego Ludności i Mieszkań*, Rozdz. 2: *Struktura społeczna ludności*, s. 27 – <http://www.gus.pl>.

³⁴ E. Nowakowska, *Kobiety...*, op. cit., s. 38.

³⁵ Dla porównania, według Spisu Powszechnego z 1988 roku wykształcenie wyższe miało 6,5% Polaków – *Raport...*, op. cit., s. 27.

dla potwierdzenia rozważań w poprzednim punkcie niniejszej pracy – przodują kobiety (10,4%) nad mężczyznami (9,3%).³⁶ Jednocześnie w tym miejscu należy dać wyraz smutnej konstatacji, że mimo to „wykształcenie słabiej chroni kobiety niż mężczyzn przed ryzykiem bezrobocia”³⁷. Dane spisu powszechnego jasno wskazują bowiem, że większość populacji bezrobotnych stanowili wprawdzie mężczyźni, ale to kobiety częściej były narażone na ryzyko bezrobocia; stopa bezrobocia³⁸ w momencie przeprowadzania spisu wynosiła odpowiednio dla mężczyzn 20,6%, zaś dla kobiet – 22,0%.

Z wykształceniem – jak wynika z wcześniejszych analiz – we współczesnej rzeczywistości społecznej Polski nierozzerwalnie wiąże się temat pracy i bezrobocia. Niejednokrotnie wykształcenie przyjmuje się uznawać za wartość instrumentalną w zdobyciu prestiżu społecznego, zajęcia przez jednostkę bądź grupę społeczną odpowiednio wysokiej i satysfakcjonującej pozycji społecznej.³⁹ Podejmowanie tego tematu jest uzasadnione, gdyż obserwuje się, że wykształcenie coraz ostrzej uwidacznia istniejące między Polakami dysproporcje społeczne, nasilając tym samym problem nierówności społecznych. Tak zwany współczynnik dziedziczenia pozycji społecznej w Polsce wynosi 50%, co oznacza, że o przyszłej pozycji potomka w strukturze społecznej aż w 50% decyduje rodzina, z której pochodzi. Badaczy niepokoi także to, że wartość współczynnika stale rośnie i może osiągnąć poziom nawet 80%. Z danych statystycznych wynika, że wprawdzie odsetek studiujących dzieci wywodzących się z rodzin robotniczych i chłopskich jest większy niż w czasach realnego socjalizmu, jednak jest on mniejszy od odsetka studentów pochodzących z rodzin inteligenckich. Na dodatek ci drudzy w większości trafiają na bezpłatne studia dzienne, zaś pierwsi za słabszą edukację na studiach wieczorowych i zaocznych muszą dodatkowo płacić.⁴⁰

Tymczasem, próbując diagnozować aktualną sytuację Polaków *en block* należy mieć świadomość, że w 2001 roku naukę w szkołach wyższych rozpoczął najlicniejszy rocznik młodzieży urodzonej w 1983 roku. W 2002 roku uczelnie wyższe opuściło ok. 342,2 tys. absolwentów i liczba ta z roku na rok zwiększa się, aby w 2006 roku osiągnąć poziom ok. 450 tys. absolwentów.⁴¹ Do tego czasu, zwłaszcza zaś do 2010 roku, kiedy to przewiduje się, że problem bezrobocia wśród ab-

³⁶ Ibidem, s. 27.

³⁷ E. Nowakowska, *Kobiety...*, op. cit., s. 38; zob. np. B. Szacka, *Wprowadzenie...*

³⁸ Stopa bezrobocia – udział osób bezrobotnych w liczbie ludności aktywnej zawodowo – *Raport...*, op. cit., s. 51.

³⁹ Por. np. P. Sztompka, *Socjologia. Analiza społeczeństwa...*

⁴⁰ *Odyseja 2023...*, op. cit., s. 71-72.

⁴¹ Ibidem, s. 72.

solwentów złagodnieje⁴², państwo zobowiązane jest zapewnić im warunki do podjęcia pracy, a chodzi o 2 mln nowych etatów. Czy państwo polskie poradzi sobie z tym problemem? – to pytanie pozostaje otwarte i należy mieć nadzieję, że nie jest retoryczne, ponieważ w przeciwnym wypadku scenariusze zachowań mogą kształtować się różnie.

Robert Merton, uzupełniając durkheimowską definicję anomii⁴³ o własną interpretację tego zjawiska⁴⁴, wskazuje możliwe typy zachowań człowieka w sytuacji chaosu normatywnego. Dla polskiego społeczeństwa można by przyjąć podobny rozwój wypadków i spróbować wyznaczyć linie demarkacyjne zachowań Polaków w sytuacji niewątpliwie anomijnej – w sytuacji bezrobocia czyhającego na polskich absolwentów szkół wyższych.

Jeśli więc przewidywać najczarniejszą wizję, młodzi bezrobotni absolwenci uczelni wyższych – niespełnieni Polacy – mogą wyjść na ulicę i wzniecić „społeczny pożar”⁴⁵. Wedle teorii Mertona byłby to *bunt*, a zatem aktywny sprzeciw wobec zastanej rzeczywistości. Niezadowolenie i anomia społeczna odczuwana przez pokolenie młodzieży może też – według prof. Szatur-Jaworskiej – skutkować nie tyle aktywnym wystąpieniem i zdecydowanym aktem sprzeciwu, ale znaleźć ujście we wzroście przestępczości, przemocy, a zatem podejmowaniu prób nielegalnego sprostania wymaganiom rzeczywistości, które to zachowanie Merton określa jako *innowację*. Bądź też społeczeństwo, na zasadzie dostosowania się do sytuacji, wedle prof. Orłowskiego, a za Mertonem w formie *rytualizacji* (rutynizacji), może również przyjąć postawę rezygnacji; Polacy być może nauczą się z bezrobociem żyć, co najwyżej dając temu wyraz w skumulowanej wewnątrz nich frustracji i wycofaniu się.⁴⁶ Jaka będzie przyszłość polskiej młodzieży, pokażą kolejne lata. Być może nie sprawdzi się żaden z przedstawionych scenariuszy, jednakże należy zauważyć, że wszystkie one rysują się raczej w smutnych, ciemnych barwach i nie dają nadziei; nawet ta najdelikatniejsza wizja, która, jak twierdzi prof. Czapiński⁴⁷, prowadzi w USA „tylko” do depresji młodej części społeczeństwa, jest niewątpliwie niepokojącym zjawiskiem.

⁴² Ibidem.

⁴³ Anomia wg Durkheima to „stan rozluźnienia norm i więzi skupiających zbiorowości społeczne”, W: J. Szczepański, *Elementarne pojęcia socjologii*, PWN, Warszawa 1963, tu: *Socjologiczny system Durkheima*, s. 313.

⁴⁴ Anomia wg Mertona to „niezgodność pomiędzy wyznaczanymi przez społeczeństwo celami a możliwościami ich realizacji”; por. R. K. Merton, *Teoria socjologiczna i struktura społeczna*, PWN, Warszawa 1982, tu: *Struktura społeczna i anomia*.

⁴⁵ *Odyseja 2023...*, op. cit., s. 72.

⁴⁶ Ibidem.

⁴⁷ Ibidem.

Rozwiązaniem, przynajmniej doraźnym, tego problemu, są podejmowane przez młodzież próby radzenia sobie z brakiem miejsc na rynku pracy w swoim rodzinnym kraju, poprzez masowe wyjazdy za granicę, by w ten sposób wpłynąć na polepszenie swojej sytuacji. Według badań „Pentora”⁴⁸ po roku 1999 Polskę opuściło 250 tys. osób. Byli to głównie ludzie w wieku 20-28 lat, studenci lub absolwenci uczelni wyższych. Spośród zapytanych o przyczynę wyjazdu 40% wskazało kryzysową sytuację na rynku pracy. Co więcej, taka tendencja stale utrzymuje się oraz może utrzymać się w świadomości obecnego i następnych pokoleń młodzieży. Ostatni spis powszechny jasno wykazał bowiem, że w momencie dokonywania spisu, 786,1 tys. Polaków opuściło kraj, z czego 626,2 tys. (w tym kobiety w wieku 25-29 lat stanowiły najliczniejszą grupę)⁴⁹, czyli 79,7%⁵⁰ podlegało emigracjom długookresowym.⁵¹ Główne kierunki emigracji to: Niemcy – 294,3 tys., Stany Zjednoczone – 158 tys., Włochy – 39,3 tys.⁵² Wyjazdy zagraniczne są niezwykle atrakcyjne dla dużej części Polaków: 61,5% badanych uważa, że na Zachodzie mieliby mniejsze kłopoty ze znalezieniem pracy, a 77% młodzieży w wieku 15-29 lat potwierdza tę opinię⁵³. Młodzi ludzie nie chcą więc czekać w nieskończoność na polepszenie sytuacji gospodarczej kraju. W imię indywidualizmu oraz w myśl znanej maksymy – biorą sprawy w swoje ręce i uciekają od czarnych scenariuszy, chociażby tych przedstawionych powyżej. Młodzi Polacy rokrocznie opuszczają więc kraj, kształtując tym samym dynamikę ruchliwości społecznej – migracji zarobkowych. Można zatem domniemywać, że zarysowana tendencja będzie stale utrzymywała się. Na podstawie wspomnianych badań „Pentora” 46,1% badanych chciałoby uczyć się lub pracować za granicą; wśród nich grupa 15-29-latków potwierdza taką opinię (79,9%).⁵⁴ Jaki więc los czeka społeczeństwo polskie, jeśli już dziś opuszczają nasz kraj jednostki najbardziej mobilne, a więc niezwykle cenne? Z jakim kapitałem społecznym, obok kulturowego⁵⁵, dołączamy do państw Zjednoczonej Europy?

⁴⁸ D. Maciejka, *Ucieczka w przyszłość*, Wprost, 2002, nr 10.

⁴⁹ *Raport...*, op. cit., s. 46.

⁵⁰ *Ibidem*.

⁵¹ Migracje długookresowe – przebywanie poza krajem jego obywateli 12 miesięcy i dłużej – *Ibidem*.

⁵² *Ibidem*.

⁵³ D. Maciejka, *Ucieczka...*, op. cit.

⁵⁴ *Ibidem*.

⁵⁵ Zob. np. T. Faist, *The Ethnic Paradox and Immigrant Integration: The Significance of Social and Symbolic Capital in Comparative Perspective*, W: *Dylematy tożsamości europejskich pod koniec drugiego tysiąclecia*, J. Mucha, W. Olszewski (red.), UMK, Toruń 1997.

4. Wzrost bezrobocia

Niewątpliwie największym problemem Polaków, z którym należy się uporać, chociażby „tylko” w kontekście przystąpienia Polski do krajów Zjednoczonej Europy, jest zmniejszenie poziomu bezrobocia. Analitycy „Odysei 2023” wskazują na wiele problemów występujących już dziś, a które w przyszłości prognozują wiele nowych lub nasilających się zjawisk, ściśle powiązanych z wysoką stopą bezrobocia w Polsce.

W ostatnich latach najwyższą stopę bezrobocia, obserwowaną od początku transformacji ustrojowej Polski, odnotowano w lutym 2003 roku i wynosiła ona wówczas 18,7%.⁵⁶ Według szacunków spisu powszechnego zmiany na rynku pracy określa między innymi współczynnik aktywności zawodowej⁵⁷, który w 2002 roku wyniósł 55,5% (16776,5 tys. osób), co oznacza, że niewiele ponad połowę Polaków można określić jako aktywnych zawodowo.⁵⁸ Rozmiary bezrobocia określa też liczba osób należąca do kategorii biernych zawodowo, która w 2002 roku, w porównaniu z rokiem 1988, wyraźnie wzrosła: z 9816,6 tys. w 1988 roku do 13456,2 tys. osób w roku 2002. Słowa *Raportu...* jasno wskazują, że „tak duży przyrost świadczy o nasileniu procesu dezaktywizacji zawodowej (...)”⁵⁹.

Konkretne dane spisu pokazują również, że liczba bezrobotnych, w momencie dokonywania pomiarów, wynosiła 3558,2 tys. osób, a stopa bezrobocia osiągnęła poziom 21,2%.⁶⁰ Większość bezrobotnych stanowili mężczyźni, jednakże na ryzyko bezrobocia częściej narażone były kobiety, o czym wspomiano wcześniej. Do grupy ryzyka dołączają także inne kategorie społeczne, takie między innymi jak: ludzie młodzi (przed 35 rokiem życia), którzy stanowili 56% populacji bezrobotnych oraz jako druga – obok Polaków w wieku 15-24 lat⁶¹ – kategoria młodzie-

⁵⁶ Dla porównania wyniki ostatnich miesięcy ostatniej dekady przemian gospodarczych w Polsce wskazują olbrzymie rozbieżności w tej kwestii; w grudniu 1990 roku stopa bezrobocia kształtowała się na poziomie 6,5%, zaś po 12 latach zwiększyła się niemalże trzykrotnie i wynosiła już 18,0%; ostatnie badania przeprowadzane w 2003 roku wskazują, że stopa bezrobocia w październiku kształtowała się na poziomie 17,4% - <http://www.gus.pl>

⁵⁷ Współczynnik aktywności zawodowej – jest to procentowy udział aktywnych zawodowo w ogólnej liczbie ludności danej kategorii - *Raport...*, op. cit. s. 50.

⁵⁸ Dla porównania, współczynnik aktywności zawodowej w 1988 roku wynosił 65,3%, co stanowiło niemalże 2/3 ogółu ludności – Ibidem.

⁵⁹ *Raport...*, op. cit., s. 49.

⁶⁰ Ibidem, s. 51.

⁶¹ Przedstawione zestawienie obu grup wiekowych, tzn. młodzieży w wieku 15-24 lat oraz 24-35 lat odpowiednio jako pierwszej grupy ryzyka (największego) i drugiej grupy ryzyka dotknięcia bezrobociem wymaga uściślenia, dlatego że najbardziej liczna i najbardziej narażona grupa bezrobotnych, to młodzież jeszcze ucząca się, zatem powinna być raczej wyłączona z szacunków dotyczą-

ży w wieku 24-35 lat (a zatem absolwentów uczelni wyższych), która stanowiła 21,3% ogółu bezrobotnych.

Przedstawione wyniki badań są bez wątpienia niekorzystne, ale jakie będą ich konsekwencje, trudno ostatecznie przewidzieć. Zależy to przede wszystkim od sytuacji społeczno-gospodarczej kraju.

Podsumowanie

Przedstawiona powyżej analiza pozwala prognozować niektóre kierunki zmian przyszłości społeczeństwa polskiego. Celowo wybrane aspekty umożliwiły nakreślenie tylko najważniejszych linii demarkacyjnych kształtujących obraz przyszłej Polski. Opracowanie niniejsze nie jest więc wyczerpującą analizą obecnej kondycji Polaków i ich przyszłego losu, bo może okazać się, że przedstawione powyżej hipotezy i rozważania nieprzewidywalna rzeczywistość społeczna zweryfikuje na swój własny sposób. Na pewno jednak – mówiąc za poetą – jakiegokolwiek będzie „dalej”, nieuchronnie wyznaczone jest ono przez treść „dziś”. Dziś natomiast refleksje i projekcje społecznej rzeczywistości ogniskują się wokół faktów społecznych oraz całego spektrum związanych z nimi konsekwencji: niżu demograficznego, bezrobocia, spadku dzietności, przekształcania się tradycyjnego modelu rodziny w coraz częściej spotykane gospodarstwa jednoosobowe, licznych migracji zagranicznych. W związku z tym, nawet pozytywnie postrzegane „przebudzenie edukacyjne” Polaków oraz zaktywizowanie się kobiet na arenie społecznej, nie zdołają, chociażby zrównoważyć, ujemnego bilansu w rozwoju przedstawionych zjawisk.

Literatura

1. Bauman Z., *Dwa szkice o moralności ponowoczesnej*, Instytut Kultury, Warszawa 1994.
2. Faist T., *The Ethnic Paradox and Immigrant Integration: The Significance of Social and Symbolic Capital in Comparative Perspective*, W: J. Mucha,

cych omawianego ryzyka. Zatem przesunięcie poziomu ryzyka dotknięciem bezrobocia na grupę drugą – absolwentów wyższych uczelni, nabiera jeszcze większej wymowy.

- W. Olszewski (red.), *Dylematy tożsamości europejskich pod koniec drugiego tysiąclecia*, Uniwersytet Mikołaja Kopernika, Toruń 1997.
3. Gadacz T., *Samotność jedynaka*, Polityka, 2002, nr 51-52.
 4. Henzler M., *Niż zwyżkuje*, Polityka, 2001, nr 28.
 5. Holzer J. Z., *Trzy procesy demograficzne*, W: J. Kozielski (red.), *Humanistyka przelomu wieków*, Wydaw. Akademickie „Żak”, Warszawa 1999.
 6. Jałowicki B., Szczepański M., *Miasto i przestrzeń w perspektywie socjologicznej*, Wydaw. Naukowe „Scholar”, Warszawa 2002.
 7. Macieja D., *Ucieczka w przyszłość*, Wprost, 2002, nr 10.
 8. Merton R. K., *Teoria socjologiczna i struktura społeczna*, Państwowe Wydawnictwo. Naukowe, Warszawa 1982.
 9. Nowakowska E., *Kobiety do nauki*, Polska i świat 2004: prognozy, analizy, opinie, Polityka, 2003, nr 1, wyd. spec.
 10. Nowakowska E., *Starość czy radość?*, Polityka, 2003, nr 46.
 11. *Odyseja polska 2023*, Polityka, 2003, nr 33.
 12. Osińska K., Śliwińska A., *Spoleczność permanentnego ubóstwa: tożsamość kulturowa oraz percepcja kultury polskiej i stratyfikacji społecznej*, W: J. Mucha (red.), *Kultura dominująca jako kultura obca*, Ofic. Naukowa, Warszawa 1989.
 13. Podgórska J., *Trudno być matką, jeszcze trudniej nie być*, Polityka, 2001, nr 21.
 14. Safuta J., *Singiel pozna singla*, Polityka, 2003, nr 36.
 15. Szacka B., *Wprowadzenie do socjologii*, Ofic. Naukowa, Warszawa 2003.
 16. Szczepański J., *Elementarne pojęcia socjologii*, PWN, Warszawa 1963.
 17. Sztompka P., *Socjologia: analiza społeczeństwa*, „Znak”, Kraków 2002.
 18. Strona internetowa Głównego Urzędu Statystycznego - www.gus.pl

Round dilemmas of the future of Polish society – the attempt of diagnosis

Summary: The article represents the attempt of diagnosis Polish society in perspective of the nearest two decades. The form mark for it are worked out on the ground research and statistical analyses, especially from the National General Census of Poles in 2002 opinions of specialists of various spheres of science. Demarcation mainlines connected with the future of Poles oscillate round: senescence of the society, the fall of the level of having children ness of Poles, the height of the level of the education and the height of the unemployment.

Key words: the Polish society, the prognostication, senescence of the society, level of education, level of having children ness, unemployment

*Urszula Kobylińska**

Proces budowy i przesłanki wdrażania systemów zarządzania jakością na zgodność z normą PN-EN ISO 9001:2001 w instytucjach publicznych w Polsce

Streszczenie: W artykule przedstawiono etapy wdrażania i przesłanki wprowadzania systemów zarządzania jakością w organizacjach publicznych. Zdefiniowano pojęcie instytucji publicznych oraz dokonano ich podziału. Wskazano rodzaje systemów zarządzania jakością, jakie mogą funkcjonować w organizacjach publicznych, scharakteryzowano system zarządzania jakością na zgodność z normą PN-EN ISO 9001:2001. Przybliżono także motywy wdrażania systemów jakości, z akcentem wskazującym na korzyści, jakie może przynieść organizacji funkcjonowanie w systemie zapewniającym wysoką jakość świadczonych usług.

Słowa kluczowe: system zarządzania jakością, ISO 9001, instytucje publiczne

Wstęp

Pod koniec lat 90. ubiegłego stulecia w polskich instytucjach publicznych pojawili się pionierzy, którzy zdecydowali się zagwarantować świadczenie usług publicznych wysokiej jakości certyfikatem z rodziny ISO 9000. Obecnie, dziesiątki urzędów wojewódzkich, miasta, gminy, a także szpitale, szkoły, komendy policji i inne instytucje publiczne w Polsce ubiegają się o certyfikat jakości. Sytuacja, w której instytucje publiczne (w zasadzie niepoddające się mechanizmom konkurencji) decydują się na wdrażanie systemów zarządzania jakością, może świadczyć

* Katedra Organizacji i Zarządzania, Wydział Zarządzania

o chęci zmiany ich wizerunku i symptomach wkraczania do tych organizacji menedżerskiego zarządzania. W przeciwieństwie do modelu biurokratycznego daje to szansę na sprawne, przejrzyste i racjonalne funkcjonowanie. Z drugiej strony, brak konkurencji dla tych instytucji, może być dzisiaj jedynie pozorny, biorąc pod uwagę chociażby wpływ funkcjonowania urzędów w Polsce na decyzje inwestorów zagranicznych o lokowaniu kapitału w naszym kraju.

Do popularyzacji tematyki jakości w organizacjach niekomercyjnych, z dużym profesjonalizmem zaangażowało się stowarzyszenie konsultantów Umbrella, które promuje jakość w administracji, np. poprzez organizowanie dla tego sektora szkół jakości, będących platformą wymiany doświadczeń pomiędzy urzędami zainteresowanymi problematyką jakości. Takie spotkania są również okazją do przełamania barier dla urzędów, które dopiero wkroczyły na drogę jakości.

1. Specyfika działalności instytucji publicznej

Pojęcie instytucji publicznej odnosi się do organizacji niekomercyjnej, tworzonej w wyniku inicjatywy administracji państwowej lub jednostek samorządu terytorialnego, zależnej od organów założycielskich, prowadzącej działalność o charakterze publicznym, dostępnej dla każdego obywatela.¹

Wśród instytucji publicznych są organizacje niekomercyjne działające w następujących formach prawnych:

- jednostki samorządu terytorialnego (gminy, powiaty, województwa),
- szkoły wyższe,
- zakłady opieki zdrowotnej (szpitale, sanatoria, przychodnie, ośrodki zdrowia, poradnie),
- instytucje kultury (teatry, opera, operetki, filharmonia, orkiestra, kino, muzeum, biblioteka, dom kultury, ognisko muzyczne, galeria i centra sztuki, ośrodki badań i dokumentacji, biura wystaw artystycznych),
- jednostki organizacyjne pomocy społecznej (regionalne ośrodki pomocy społecznej, powiatowe centra pomocy rodzinie, ośrodki pomocy społecznej, domy pomocy społecznej, placówki specjalistycznego poradnictwa socjalnego, ośrodki wsparcia, ośrodek interwencji kryzysowej),
- jednostki organizacyjne systemu ochrony przyrody (parki narodowe, parki krajobrazowe, rezerваты przyrody),

¹ M. Krzyżanowska, *Marketing usług niekomercyjnych*, Wydaw. WSPiZ, Warszawa 2000, s.12.

- instytucje oświatowe (przedszkola, szkoły podstawowe, gimnazja, ponadgimnazjalne szkoły ogólnokształcące i zawodowe, szkoły specjalne, szkoły sportowe oraz mistrzostwa sportowego, szkoły artystyczne),
- fundacje skarbu państwa (Fundusz Współpracy, Fundacja Kultury, Fundacja na Rzecz Nauki Polskiej, Fundacja Współpracy Polsko-Niemieckiej, Polska Fundacja Promocji Kadr, Fundacja na rzecz Kredytu Hipotecznego), w tym fundacje utworzone w drodze szczególnej ustawy.

Organizacje niekomercyjne różnią się od podmiotów komercyjnych ze względu na:

- brak konkurencji dla większości z nich,
- niemierzalność stopnia realizacji celów dla wielu z nich,
- świadczenie usług bezpłatnie lub częściowo odpłatnie,
- niepoddawanie się mechanizmom rynkowym,
- uzależnienie funkcjonowania od sytuacji budżetowej państwa,
- nadmierną biurokrację,
- hierarchiczną i silnie scentralizowaną strukturę organizacyjną.

Mając na uwadze standardy jakości w tych instytucjach, mogą wystąpić pewne trudności z definicją jakości usługi publicznej. Usługa publiczna ma często charakter niematerialny, zatem określenie standardu może być subiektywne i dokonane tylko w czasie jej trwania. Wymagania dotyczące usług publicznych można określić na podstawie normy ISO 9004-2. Są one następujące²:

- czas oczekiwania,
- czas wykonywania usługi i czas trwania procesu,
- wychodzenie naprzeciw oczekiwaniom klientów,
- dostępność, uprzejmość,
- komfort,
- estetyka otoczenia,
- kompetencje,
- niezawodność,
- dokładność,
- kompleksowość,
- znajomość najwłaściwszych technik,
- wiarygodność oraz skuteczność porozumiewania się.

Ocena usług, także takich, które świadczą instytucje publiczne, może być dokonana przez klienta ze względu na następujące aspekty³:

² T. Papaj, *Jakość usług w administracji publicznej*, Problemy Jakości, 2002, nr 9.

³ J. Kowalczyk, *Zarządzanie jakością w gminie*, Problemy Jakości, 2002, nr 1.

- niezawodność usługi – dobrze wykonana usługa za pierwszym razem,
- gotowość świadczenia usługi – krótki czas oczekiwania i trwania usługi,
- komunikatywność – informacja przekazywana w sposób zrozumiały dla klienta,
- bezpieczeństwo klienta – fizyczne i dyskrecja,
- osobowość usługodawcy – szacunek i przyjazne nastawienie do klienta, znajomość procedur i zrozumienie potrzeb,
- uczciwe traktowanie klienta – np. zadośćuczynienie w razie niespełnienia jego wymagań i oczekiwań,
- wygoda, estetyka otoczenia.

Jedno jest pewne - obywatele płacąc podatki, oczekują usług dobrej jakości. Jak wskazują badania, wzrasta świadomość przeciętnego Polaka co do swoich praw w życiu publicznym. Petenci oczekują od urzędników przychylności, usprawnienia procedur załatwiania spraw, ich przejrzystości, wyczerpującej i zrozumiałej informacji.⁴ Dobrze wdrożone systemy jakości powinny tym wymogom sprostać.

2. Rodzaje systemów jakości w usługach publicznych

W ostatnich latach zostały rozwinięte różne systemy jakości, przydatne w funkcjonowaniu organizacji niekomercyjnych. Najbardziej znane i najczęściej używane systemy to⁵:

- ISO 9000:2000,
- Model EFQM, czyli System Europejskiej Fundacji Zarządzania Jakością (*European Foundation for Quality Management*),
- Model CAF, czyli Powszechny Model Oceny (*Common Assessment Framework*),
- Filozofia zarządzania przez jakość TQM.

W Polsce najbardziej popularne były normy ISO serii 9000: 1994 (PN-EN ISO serii 9000:1996), a obecnie obowiązuje norma ISO 9001:2000 (PN-EN ISO

⁴ Informacja na temat wyników badania opinii publicznej zleconej przez Urząd Służby Cywilnej zaczerpnięta ze strony internetowej www.eGov.pl

⁵ K. Opolski, P. Modzelewski, *Zarządzanie jakością w usługach publicznych*, CeDeWu, Warszawa 2004.

9001:2001), której specyfika i zawartość zostanie przybliżona w następnym rozdziale.

Model EFQM⁶ definiuje doskonałość jako wybitną umiejętność zarządzania organizacją i umiejętność uzyskiwania najwyższych wyników. Podstawowe zasady doskonałości to⁷:

- orientacja na wyniki,
- koncentracja na kliencie,
- przywództwo i stałość celów,
- zarządzanie poprzez procesy i fakty,
- rozwój i zaangażowanie pracowników,
- ciągłe uczenie się, doskonalenie i innowacje,
- rozwój partnerstwa,
- odpowiedzialność publiczna.

Idea modelu opiera się na stwierdzeniu, że „doskonałe rezultaty w zakresie wyników działalności, klientów, pracowników i społeczeństwa osiąga się poprzez przywództwo będące siłą napędową dla formułowania polityki i strategii, która jest realizowana przez pracowników, partnerstwo i zasoby oraz procesy”⁸. Model doskonałości EFQM to praktyczne narzędzie, które pozwala kierownictwu organizacji stworzyć odpowiednie warunki do sprawnego i skutecznego zarządzania. Model EFQM zawiera 9 kryteriów: pięć z nich dotyczy potencjału organizacji, a cztery - osiągniętych przez nią wyników. Kryteria dotyczące potencjału pozwalają opisać sposób, w jaki organizacja realizuje swoje funkcje, zaś kryteria dotyczące wyników odnoszą się do rzeczywistych efektów jej działania. Każde z kryteriów jest definiowane na dość wysokim poziomie ogólności i jest podzielone na podkryteria, według których odbywa się szczegółowa punktacja.⁹

W zakresie zarządzania jakością coraz popularniejszy w Polsce staje się model CAF, który pełni rolę narzędzia diagnozowania stanu zarządzania organizacją publiczną. Jest to model samooceny zaadaptowany do warunków i specyfiki jednostek sektora publicznego. Model CAF oparty jest na kryteriach i zasadach modelu

⁶ EFQM – Europejska Fundacja Zarządzania Jakością powstała w 1988 roku z inicjatywy 14 wiodących przedsiębiorstw europejskich w obawie przed narastającą konkurencją firm spoza Europy. Fundacja jest właścicielem modelu EFQM, którego kryteria są podstawą do ubiegania się o Europejską Nagrodę Jakości, przyznawaną co roku przez EFQM.

⁷ T. Buchacz, *Zastosowanie modelu EFQM do doskonalenia organizacji*, Problemy Jakości, 2005, Nr 4.

⁸ B. Gormley, *Zapewnianie doskonałości*, W: VII Sesja Międzynarodowej Szkoły Jakości, 2005.

⁹ T. Buchacz, S. Wysocki, *Zarządzanie jakością w administracji – europejskie wzorce, polskie doświadczenia*, Służba Cywilna, 2002/2003, nr 5, s. 36.

doskonałości EFQM oraz na 9 kryteriach podzielonych na dwie grupy: Potencjał i Wyniki osiągane przez organizację w relacjach z różnymi interesariuszami. Według tego modelu samoocena polega na udzieleniu odpowiedzi na pytania zawarte w kryteriach i licznych podkryteriach oraz określeniu słabych i mocnych stron funkcjonowania organizacji. Zaletą tego narzędzia jest krótki czas dokonywania samooceny (zazwyczaj nie przekracza dwóch dni) oraz brak konieczności generowania środków finansowych potrzebnych do jej przeprowadzenia. Dokonanie samooceny powinno być początkiem konkretnych działań prowadzących do zlikwidowania słabych strony organizacji, wzmocnienia jej potencjału i poprawienia wyników w relacji z różnymi grupami interesu.

Z kolei filozofia TQM jest uważana za jeszcze bardziej dojrzały etap zarządzania jakością w organizacji. Jest to wysiłek skierowany na doskonalenie jakości we wszelkich aspektach, sferach i rezultatach działalności z uwzględnieniem elementów współczesnej organizacji. Filozofia zarządzania przez jakość TQM wychodzi z założenia, że każdy proces i element funkcjonowania organizacji musi podlegać doskonaleniu.¹⁰

3. Proces budowy System zarządzania jakością na zgodność z normą PN-EN ISO 9001:2001

W ostatnich latach w firmach i instytucjach na całym świecie upowszechniły się systemy zarządzania jakością oparte na międzynarodowych standardach ISO 9000:2000. Są to jedne z bardzo wielu norm technicznych opracowanych i opublikowanych przez Międzynarodową Organizację Normalizacyjną (ISO).¹¹ Seria norm 9000 dotyczy systemów jakości w przedsiębiorstwie lub organizacji. Normy te są przenoszone na grunt poszczególnych krajów przez macierzyste organy normalizacyjne. Polskie odpowiedniki norm międzynarodowych są publikowane z niewielkim opóźnieniem przez Polski Komitet Normalizacyjny. Wykaz polskich

¹⁰ M. Bugdol, *Zarządzanie jakością w administracji samorządowej*, Wydaw. Uniwersytetu Opolskiego, Opole 2001, s. 47.

¹¹ Normy ISO serii 9000 opracowywane są przez Komitet Techniczny TC 176. Po raz pierwszy Komitet ustanowił normy ISO 9000 w roku 1987. Do ich pierwszej nowelizacji doszło w roku 1994, po raz ostatni modyfikowano je w roku 2000. Normy ISO są poddawane okresowym przeglądom, w wyniku których podejmowane są decyzje odnośnie ich dalszego stosowania, wycofania lub nowelizacji. Dotychczas zostały przyjęte w ponad 80 państwach jako normy krajowe.

norm dotyczących problematyki zarządzania jakością, które ukazały się do końca 2004 roku, przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1. Wykaz polskich norm z serii 9000

Symbol normy	Tytuł normy
PN-EN ISO 9000:2001	Systemy zarządzania jakością. Podstawy i terminologia.
PN-EN ISO 9001:2001	Systemy zarządzania jakością. Wymagania.
PN-EN ISO 9004:2001	Systemy zarządzania jakością. Wytyczne doskonalenia funkcjonowania.
PN-EN ISO 19011:2003	Wytyczne dotyczące audytowania systemów zarządzania jakością i/lub zarządzania środowiskowego.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Katalogu Polskich Norm Polskiego Komitetu Normalizacyjnego.

Normy ISO 9000:2000 dotyczą wymagań niezbędnych do zapewnienia wysokiej jakości produktu lub świadczonej usługi. Zasadność tworzenia tych norm można ująć w jednym zdaniu: „*jakość powinna być osiągana przede wszystkim poprzez zapobieganie wadliwości, a nie usuwanie jej skutków*”.

Norma PN-EN ISO 9001:2001 zawiera wymagania, które każda organizacja musi spełnić, żeby ubiegać się o certyfikat jakości na zgodność z tym systemem. Norma składa się z 8 punktów; wymagania zawarte są w rozdziałach 4-8. Zastosowanie się do nich świadczy o tym, że instytucja posiada zdolność dostarczania takich wyrobów i usług, które dają jak najwięcej satysfakcji klientowi. W tabeli 2 przedstawiono najważniejsze wymagania, jakie organizacja ubiegająca się o certyfikat musi spełnić, aby funkcjonować w systemie zarządzania jakością.

Tabela 2. Wymagania dotyczące jakości zawarte w normie PN-EN ISO 9001:2001

Numer rozdziału	Tytuł rozdziału	Opis wymagań
4	System Zarządzania Jakością	Zgodnie z tymi wymaganiami organizacja ustanawia, dokumentuje, wdraża, utrzymuje i ciągle doskonali swój system zarządzania jakością poprzez: <ul style="list-style-type: none"> ▪ identyfikację procesów potrzebnych w systemie zarządzania jakością i ich zastosowanie w organizacji, ▪ ustalenie kolejności występowania procesów i powiązań między nimi, ▪ określenie kryteriów i metod nadzorowania procesów i zapewnienia ich skuteczności, ▪ zapewnienie zasobów i informacji potrzebnych do wsparcia tych procesów, ▪ pomiary, monitorowanie i analiza tych procesów, ▪ wdrażanie działań niezbędnych do tego, aby zaplanowane

Numer rozdziału	Tytuł rozdziału	Opis wymagań
		wyniki były zrealizowane oraz aby permanentnie doskonalić te procesy.
5	Odpowiedzialność kierownictwa	<p>Wymagania tego punktu normy odnoszą się do konieczności bezpośredniego zaangażowania najwyższego kierownictwa w kształtowanie systemu zarządzania jakością oraz ciągłe jego doskonalenie. Zgodnie z normą działania te powinny polegać na:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ poinformowaniu wszystkich w obrębie całej organizacji o istocie spełniania wymagań klienta i wymagań prawnych, ▪ stworzeniu polityki jakości, ▪ zapewnieniu ustanowienia celów odnośnie jakości, ▪ organizowaniu i uczestnictwie w przeglądach zarządzania, ▪ zagwarantowaniu zasobów i dostępności do nich.
6	Zarządzanie zasobami	Zgodnie z wymogami normy organizacja powinna określić i zapewnić zasoby potrzebne do wdrażania, utrzymywania i doskonalenia systemu zarządzania jakością oraz rosnącego zadowolenia klienta. Zasoby te obejmują: zasoby ludzkie, infrastrukturę, środowisko pracy.
7	Realizacja wyrobu	<p>Rozdział poświęcony planowaniu realizacji wyrobu podkreśla znaczenie podejścia procesowego w zarządzania jakością wyrobu. Istotne są nie tylko same pojedyncze procesy, ale liczne powiązania między nimi. Proces planowania zgodnie z wymogiem normy obejmuje:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ cele i wymagania jakościowe dotyczące wyrobu, ▪ potrzeby dotyczące ustanowienia procesów, dokumentów i zapewnienia zasobów, ▪ działania niezbędne do weryfikacji, walidacji oraz monitorowania, kontroli i badania wyrobu oraz kryteriów akceptacji wyrobu, ▪ wymagane zapisy potwierdzające, że procesy i wyrób będący ich wynikiem spełniają wymagania.
8	Pomiary, analiza i doskonalenie	<p>Rozdział ten dotyczy konieczności zaplanowania i wdrożenia procesów: monitoringu, pomiarów, analizy i doskonalenia w celu:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ potwierdzenia zgodności wyrobu z wymaganiami, ▪ zapewnienia zgodności systemu zarządzania jakością z wymaganiami, ▪ stałego doskonalenia SZJ. <p>Aby te działania mogły mieć miejsce, należy określić metody, które będą stosowane przez organizację oraz zakres ich wykorzystania.</p>

Źródło: Opracowanie na podstawie normy PN-EN ISO 9001:2001.

Zastosowanie podejścia procesowego jest fundamentalnym wymogiem normy zarówno na poziomie opracowywania, wdrażania jak i doskonalenia systemu. W normie PN-EN ISO 9001:2001 omawiane podejście określa się jako wykorzystanie systemu procesów w organizacji wraz z ich identyfikacją oraz wzajemnymi oddziaływaniami między tymi procesami i zarządzaniem nimi.¹²

Wdrażanie koncepcji zarządzania procesowego to sekwencja następujących działań:

- rozpoznania i nazwania procesów niezbędnych do osiągnięcia wyznaczonych celów,
- zidentyfikowania elementów wejściowych i wyjściowych, a także związków i zależności między różnymi procesami,
- zapewnienia, aby każdy pracownik był świadom tych procesów i ich znaczenia dla organizacji,
- pomiaru procesów (jakichkolwiek miar się używa, muszą one odzwierciedlać proces jako całość, każdy zaś uczestnik procesu powinien je znać i stosować),
- oceny ryzyka i wpływu na klienta,
- zarządzania procesami (koncentrowanie się na procesach, traktowane jako styl bycia).¹³

Spojrzenie na instytucję publiczną z punktu widzenia realizowanych procesów, a nie przez pryzmat zadań wykonywanych przez poszczególne komórki czy działy pozwala na odejście od sztywnego i nieefektywnego zarządzania wydziałami na rzecz zarządzania procesami. Specyfika działalności instytucji publicznych powoduje, że liczba procesów realizowanych w tych instytucjach jest zdecydowanie większa niż w podmiotach komercyjnych. Zdarza się, że w organizacji publicznej nawet kilkaset procesów jest objętych systemem zarządzania jakością.

Typowy proces wdrażania systemu zarządzania jakością w instytucji publicznej obejmuje następujące etapy:

- przegląd stanu organizacji,
- szkolenia pracowników urzędu (najczęściej szkoleni są przedstawiciele najwyższego kierownictwa, średniego szczebla, zespołu opracowującego dokumentację oraz audytorów wewnętrznych),
- opracowanie dokumentacji systemowej (na podstawie wyodrębnionych procesów, objętych systemem tworzy się odpowiednie procedury, instrukcje i inne dokumenty przydatne dla funkcjonowania systemu),

¹² PN-EN ISO 9001:2001 *Systemy zarządzania jakością. Wymagania*. Polski Komitet Normalizacyjny, wrzesień 2001, s. 13.

¹³ M. Hammer, *Reinżynieria i jej następstwa*, Wydaw. Naukowe PWN, Warszawa 1999, s. 21-23.

- wdrożenie i funkcjonowanie systemu (przeprowadzania audytów wewnętrznych, poszukiwanie dowodów na poprawne funkcjonowanie systemu, doskonalenie systemu),
- audyt certyfikacyjny.

Przeciętny czas wdrażania systemu wynosi od 9 do 16 miesięcy. Czas realizacji poszczególnych etapów zależy od wielu czynników, m.in. zaangażowania kierownictwa, wielkości organizacji, zakresu systemu i dyspozycyjności oraz zaangażowania pracowników budujących system.

4. Motywy wdrażania systemu zarządzania jakością na zgodność z normą PN-EN ISO 9001:2001 w polskich instytucjach publicznych

Informacje o budowie systemu zarządzania jakością w instytucji publicznej w Polsce pojawiły się w 1999 roku. Pierwszą instytucją, która wdrożyła system w listopadzie 1999 roku był Urząd Miasta w Dzierżoniowie. Otrzymał on od Polskiego Centrum Badań i Certyfikacji certyfikat na zgodność z normą ISO 9002 i do dzisiaj jest liderem wśród jednostek administracji publicznej w kwestiach dotyczących doskonalenia jakości oraz jest wyróżniany za orientację projakościową. Od tego czasu liczba organizacji publicznych wdrażających ISO bardzo wzrosła, a obecna dynamika tego zjawiska w Polsce, funkcjonującej już w Unii Europejskiej, jest naprawdę imponująca.

Wdrożenie systemu zarządzania jakością w urzędzie, policji, szpitalu czy na uczelni daje gwarancję, że usługi świadczone przez te instytucje spełniają określone i uzgodnione wcześniej standardy oraz normy. Najważniejsze jest jednak to, że w oczach obywateli wizerunek tych organizacji jest wtedy postrzegany korzystniej.

Można podać przykłady licznych korzyści z wdrożenia systemu zarządzania jakością, o czym najczęściej donoszą te instytucje publiczne, które gwarantują usługi poświadczane wysokiej jakości certyfikatem ISO 9001 (tab.3).

Tabela 3. Przykłady korzyści z posiadania certyfikatu ISO 9001

Przykłady korzyści z posiadanego systemu zarządzania jakością	Opis korzyści
Uporządkowanie sfery organizacyjnej	Certyfikowany system jakości pozwala na jasne określenie odpowiedzialności i kompetencji osób odpowiedzialnych za realizowane procesy objęte systemem.
Zmiana wizerunku instytucji publicznej	Certyfikacja systemu zarządzania jest szansą na zmianę postrzegania Urzędu z „biurokratycznej maszyny” na „organizację pro jakościową”. Widocznym dla klienta dowodem na to jest skrócenie czasu realizacji sprawy, zmniejszenie ilości reklamacji i skarg.
Atrakcyjność inwestycyjna	Często posiadanie certyfikatu przez urzędy gminy czy miasta może być sygnałem dla inwestorów o sprawnym funkcjonowaniu tych urzędów i sprawnym załatwianiu przez nie spraw. Od tego może być uzależniona atrakcyjność inwestycyjna danego miasta czy regionu.
Poprawa procesu przepływu informacji i komunikacji	Wdrożenie systemu wymusza na organizacjach pewne usprawnienia w przepływie informacji i komunikacji wewnątrz organizacji. Ułatwia to i przyspiesza załatwianie spraw petentom, eliminuje niepotrzebne przestoje w przekazywaniu danych wewnątrz organizacji.
Ciągłe monitorowanie potrzeb klientów	System zarządzania jakością egzekwuje badanie satysfakcji klientów. Przyczynia się to do identyfikacji nowych wymagań obywateli oraz poprawy zadowolenia klientów z oferowanych przez instytucje publiczne usług.
Wstęp do ciągłego doskonalenia	Normy ISO zachęcają do wprowadzania nowoczesnych koncepcji zarządzania oraz do korzystania z narzędzi służących doskonaleniu organizacji.
Regularne przeglądy systemu	Funkcjonowanie systemu wymusza dokonywanie okresowych przeglądów systemu, co przyczynia się do szybkiego wykrywania nieprawidłowości oraz do dalszego doskonalenia organizacji.
Zarządzanie zgodne ze standardami europejskimi	Posiadanie certyfikatu na zgodność SZJ z wymaganiami normy ISO 9001 to dowód na przyjęcie międzynarodowych standardów w zakresie zarządzania.
Skuteczny nadzór nad organizacją	System zarządzania jakością jest doskonałym narzędziem nadzoru kierownictwa nad funkcjonowaniem kierowanej instytucji.
Proceduralna gwarancja standardu świadczonych usług	Wdrożenie ISO daje gwarancję, że zmiana władz politycznych czy wymiana osób odpowiedzialnych za funkcjonowanie instytucji publicznych nie zmieni standardu świadczonych usług.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie literatury i strony internetowej: www.umbrella.org.pl

Należy zdawać sobie sprawę z tego, że korzyści z wdrożenia systemu jakości nie przychodzą od razu. Uzyskanie certyfikatu nie kończy procesu zapewnienia i doskonalenia jakości. Świadomość funkcjonowania w systemie zarządzania jakością powinna być elementem kultury organizacyjnej każdej organizacji. Na efekty trzeba czekać niekiedy latami, zatem jest to inwestycja na przyszłość.

Z punktu widzenia instytucji publicznych istnieją bardzo ważne przesłanki wdrażania systemu zarządzania jakością na zgodność z normą PN-EN ISO 9001:2001, ponieważ certyfikat ISO daje instytucjom szansę im na:

- zwiększenie satysfakcji klienta i zdobycie jego lojalności,
- zredukowanie kosztów funkcjonowania instytucji i efektywnie wykorzystanie środków publicznych,
- stworzenie obiektywnego narzędzia oceny funkcjonowania instytucji publicznej w oparciu o mierzalne wskaźniki,
- udział obywateli w kreowaniu wymagań i oczekiwań co do jakości wyrobu,
- zagwarantowanie przejrzystości procedur i sposobów działania,
- stałe nadzorowanie, aby zaproponowany standard usług nie zmienił się.

Powyższe przesłanki są wystarczająco przekonujące i przemawiające za wdrażaniem systemu jakości w instytucjach publicznych. Analizując korzyści z wdrażanego systemu można wskazać na prawidłowość, że im lepiej jest zrealizowany proces budowy systemu, tym więcej jest korzyści, zarówno wewnętrznych, jak i zewnętrznych.¹⁴

Oczywiście System Zarządzania Jakością na zgodność z normą ISO 9001 nie jest rozwiązaniem idealnym, bezpłatnym i ostatecznym. Należy liczyć się z wydatkami rzędu kilkunastu tysięcy złotych. Po uzyskaniu certyfikatu trzeba ciągle inwestować w doskonalenie i rozwijanie systemu. Instytucje publiczne, które wdrożyły system zarządzania jakością na zgodność z ISO 9001, a tym samym uporządkowały sferę organizacyjno-prawną w swoich instytucjach, powinny już pomyśleć o filozofii TQM, która pomoże doskonalić sferę społeczną w tych organizacjach.

Podsumowanie

Zwiększające się w Polsce zainteresowanie wdrażaniem systemów zarządzania jakością może napawać optymizmem, bowiem ich budowa nieodwracalnie wpłynie na zmiany pro jakościowe w organizacjach publicznych oraz zagwarantuje obywa-

¹⁴M. J. Ligarski, *Doświadczenia z budowy systemów zarządzania jakością według norm ISO serii 9000 w samorządzie terytorialnym*, Przegląd Organizacji, 2004 nr 2.

telom płacącym podatki odpowiednie traktowanie w urzędach. Za certyfikacją przemawia możliwość usprawnienia procedur i procesów, permanentość wydawanych środków publicznych oraz poprawa wizerunku instytucji w oczach podatników. Obywatele mogą stać się wreszcie równoprawnymi partnerami w procesie świadczenia usług publicznych, mogą otrzymywać usługę wysokiej jakości, zgodną ze standardem i wreszcie – mogą wpływać na kształtowanie jej jakości.

Należy jednak pamiętać, że uzyskanie certyfikatu nie jest celem samym w sobie. Po uzyskaniu certyfikatu należy w dalszym ciągu rozwijać zarządzanie jakością w organizacji, wykorzystywać nowoczesne metody zarządzania oraz ciągle inwestować w najważniejszy zasób organizacji – w ludzi. Bez działań doskonalących, zalety certyfikatu szybko stracą na znaczeniu.

Literatura

1. Bartz B., *Międzynarodowa certyfikacja jakości usług*, Wydaw. Politechniki Częstochowskiej, Częstochowa 2003.
2. Bednarczyk M., *Organizacje publiczne: zarządzanie konkurencyjnością*, Warszawa, Wydaw. Naukowe PWN, 2001.
3. Brudney J. L., O'Toole L. J. jr., Rainey H. G., *Advancing Public Management: new Developments in Theory, Methods, and Practice*, Georgetown University Press, Washington 2000.
4. Buchacz T., Wysocki S., *Zarządzanie jakością w administracji – europejskie wzorce, polskie doświadczenia*, Służba Cywilna, 2002/2003, nr 5, s. 29-56.
5. Buchacz T., *Zastosowanie modelu EFQM do doskonalenia organizacji*, Problemy Jakości, 2005, nr 4.
6. Bugdol M., *Zarządzanie jakością w administracji samorządowej*, Wydaw. Uniwersytetu Opolskiego, Opole 2001.
7. Gormley B., *Zapewnianie doskonałości*, W: VII Sesja Międzynarodowej Szkoły Jakości, 2005.
8. Hammer M., *Reinżynieria i jej następstwa*, Wydaw. Naukowe PWN, Warszawa 1999.
9. Izdebski H., Kulesza M., *Administracja publiczna: zagadnienia ogólne*. Warszawa 1998.
10. Jachymek W., Dudek I., *Certyfikat ISO dla Urzędu Miejskiego w Bychawie*, Problemy Jakości, 2002, nr 9.

11. Kobylińska U., Ejdys J., Lulewicz A., Tarasiuk J., *Zintegrowane systemy zarządzania*, Wydaw. Politechniki Białostockiej, Białystok 2004.
12. Krzyżanowska M., *Marketing usług niekomercyjnych*, Wydaw. WSPiZ, Warszawa 2000.
13. Ligarski M. J., *Doświadczenia z budowy systemów zarządzania jakością według norm ISO serii 9000 w samorządzie terytorialnym*, Przegląd Organizacji, 2004, nr 2.
14. Opolski K., Modzelewski P., *Zarządzanie jakością w usługach publicznych*, CeDeWu, Warszawa 2004.
15. Papaj J., *Jakość usług w administracji publicznej*, Problemy Jakości, 2002, nr 9.
16. PN-EN ISO 9001:2001. *Systemy zarządzania jakością. Wymagania*. Polski Komitet Normalizacyjny, wrzesień 2001.
17. Werpachowski W., *Zarządzanie współczesnym przedsiębiorstwem: podstawy teoretyczne*, Wydaw. Wyższej Szkoły Działalności Gospodarczej, Warszawa 2004.

Strona internetowa firmy Umbrella: www.umbrella.org.pl

The process of building and motives of implementation the ISO standards in public organisations

Summary: The author in the article describes the process of implementation the ISO standards in a polish public sector. The article presents also motives of building a quality system in public organizations and describes advantages of quality management performance.

Key words: quality management system, ISO 9001, public organizations

Artykuł zrealizowano w ramach pracy statutowej S/WZ/3/02.

*Agnieszka Konopelko**

Ocena realizacji założeń Strategii Lizbońskiej

Streszczenie: Celem artykułu jest próba oceny realizacji założeń Strategii Lizbońskiej – jednego z najważniejszych programów społeczno-gospodarczych Unii Europejskiej – wytyczającej kierunki rozwoju w obszarach, które na globalnym rynku dóbr i idei mają decydujące znaczenie. W pierwszej części opracowania przedstawiono cele i poszczególne działania wytyczone w Strategii. Kolejne rozdziały artykułu omawiają stan dotychczasowy i perspektywy realizacji założeń lizbońskich w krajach Unii Europejskiej, ze szczególnym uwzględnieniem sytuacji w Polsce.

Słowa kluczowe: Strategia Lizbońska, innowacyjność, integracja europejska

Wprowadzenie

Gospodarka europejska, oparta na tradycyjnych technologiach i obciążona wysokimi nakładami na zabezpieczenie społeczne, przegrywa w konkurencji z gospodarką Stanów Zjednoczonych czy Japonii. Model państwa opiekuńczego, określanego jako fundament europejskiego modelu społecznego, nie przyniósł spodziewanych rezultatów w postaci pełnego zatrudnienia, powszechnego dostępu do usług zdrowotnych i spójności społecznej.

Według opinii ekspertów Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD) i Komisji Europejskiej dynamika rozwoju gospodarki amerykańskiej, a szczególnie dyfuzja nowoczesnych technologii jest następstwem wysokiej elastyczności rynków, przedsiębiorczości oraz innowacyjności.

Przewagę konkurencyjną i innowacyjną Europy nad Stanami Zjednoczonymi miał zapewnić pakiet konkretnych działań przyjętych w tzw. Strategii Lizbońskiej.

* Katedra Prawa i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych, Wydział Zarządzania

Dokument ten przewidywał, że do 2010 roku Unia Europejska (UE) prześcignie pod względem rozwoju Stany Zjednoczone. Tymczasem, w ostatnich kilku latach gospodarka Starego Kontynentu rosła w średnim tempie 1,75% (przy minimalnym założeniu 3%), podczas gdy amerykańska – 3,5%. Bezrobocie w krajach strefy euro wynosi 8,9%, w Stanach Zjednoczonych – 5,2%.¹

Nowe państwa członkowskie również zostały włączone w realizację założeń Strategii (Polska w 2002 roku). Realizowane w ramach tego procesu prokonkurencyjne reformy ekonomiczne w Unii są dla Polski, zarówno wyzwaniem, jak i szansą. Dokładnie po pięciu latach od przyjęcia Strategii Lizbońskiej (czyli w połowie prognozowanego okresu), powstaje pytanie jaką pełni ona rolę w procesie transformacji gospodarczej Polski.

1. Założenia Strategii Lizbońskiej

We wstępie do Strategii Lizbońskiej Rada Europejska zidentyfikowała słabości gospodarki europejskiej takie jak: wysokie bezrobocie, niska aktywność zawodowa kobiet oraz osób starszych, długotrwałe bezrobocie strukturalne w niektórych regionach, niedorozwój sektora usług (w szczególności usług telekomunikacyjnych i Internetu), powiększające się różnice, co do poziomu wiedzy i umiejętności, zwłaszcza w sferze informatyki, gdzie występuje niedobór pracowników o odpowiednich kwalifikacjach.

Podstawowym celem przyjętym przez Radę Europejską w dokumencie końcowym szczytu przywódców państw piętnastki w marcu 2000 roku w Lizbonie jest „powstanie najbardziej konkurencyjnej i opartej na wiedzy gospodarki na świecie, zdolnej do utrzymania zrównoważonego wzrostu gospodarczego, stworzenia większej liczby kwalifikowanych miejsc pracy oraz zachowania spójności społecznej”².

Realizacja powyższego celu koncentruje się na przeprowadzeniu reform w pięciu kluczowych obszarach: gospodarce opartej na wiedzy (innowacyjność), liberalizacji rynków (telekomunikacji, energii, transportu, rynków finansowych), przedsiębiorczości, spójności społecznej oraz ochrony środowiska naturalnego (filar ten został dołączony do programu w 2001 roku). Obejmują one następujące działania:

- 1) tworzenie społeczeństwa informacyjnego (ułatwienie dyfuzji technologii informatycznych, integracja i liberalizacja rynków telekomunikacyjnych, podłą-

¹ The Lisbon Scorecard IV, The status of economic reform in the enlarging EU, Alasdair Murray, CER, London 2004, <http://www.pfsl.pl>

² *Lisbon European Council. Presidency Conclusions*, Lizbona 2000, <http://europa.eu.int/comm>.

- czenie wszystkich szkół w UE do Internetu, zapewnienie ogólnego dostępu do usług publicznych przez Internet, zapewnienie wszystkim państwom członkowskim tanich, wzajemnie połączonych sieci umożliwiających dostęp do Internetu – *eEurope Action Plan 2000, eEurope Action Plan 2005*);
- 2) powstanie Europejskiego Obszaru Badań i Innowacji (zwiększenie nakładów na badania podstawowe, poprawa wydajności wydatków publicznych na badania i rozwój, promowanie współpracy pomiędzy instytucjami naukowymi i badawczymi a przedsiębiorstwami);
 - 3) stworzenie warunków sprzyjających powstawaniu i rozwojowi małych i średnich przedsiębiorstw innowacyjnych;
 - 4) wprowadzenie reform gospodarczych, których celem jest funkcjonowanie rynku wewnętrznego w pełnym wymiarze (likwidacja barier ograniczających swobodę świadczenia usług, liberalizacja rynków gazu, energii elektrycznej, usług pocztowych i transportowych, usprawnienie zasad udzielania zamówień publicznych, umożliwienie realizacji zamówień publicznych przez Internet);
 - 5) powstanie skutecznych i zintegrowanych rynków finansowych;
 - 6) koordynacja polityk makroekonomicznych i fiskalnych, trwałość finansów publicznych (złagodzenie obciążeń podatkowych, zapewnienie długofalowej stabilności finansów publicznych, skierowanie wydatków publicznych na tworzenie kapitału fizycznego i ludzkiego);
 - 7) przebudowa europejskiego modelu społecznego poprzez inwestowanie w ludzi oraz tworzenie aktywnego państwa opiekuńczego i aktywnej polityki zatrudnienia,
 - 8) edukacja dla życia i pracy w społeczeństwie opartym na wiedzy;
 - 9) modernizacja systemów opieki społecznej;
 - 10) przeciwdziałanie zmianom klimatycznym, zarządzanie zasobami naturalnymi, zapewnienie zrównoważonego transportu;
 - 11) bardziej spójne i usystematyzowane wdrażanie decyzji w życie;
 - 12) wdrożenie nowej otwartej metody koordynacji (wspomaganie tworzenia przez państwa członkowskie swoich własnych polityk poprzez tworzenie planów działania UE oraz określanie celów i działań krótko-, średnio- i długookresowych, przekładanie celów i harmonogramów Strategii na narodowe plany działania);
 - 13) mobilizacja i koordynacja niezbędnych środków.³

³ M. J. Radło, *Strategia Lizbońska. Konkluzje dla Polski*, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa 2002, s. 15-20.

Europa nie będzie zdolna do konkurencji w wymiarze globalnym, jeżeli jej gospodarka będzie bazować na nisko zaawansowanych technologicznie produktach i tradycyjnych sektorach gospodarki. Osiągnięcia Europy w generowaniu nowych idei aktywują wysoko wykwalifikowaną siłę roboczą, jednak poza kilkoma liczącymi się wyjątkami – farmaceutyki i telefonia komórkowa – UE w dalszym ciągu boryka się z problemem komercjalizacji innowacyjnych produktów na rynku międzynarodowym. Europejscy przedsiębiorcy wciąż wydają za mało pieniędzy na badania i rozwój. Stany Zjednoczone i Japonia utrzymują dominującą pozycję we wdrażaniu nowoczesnych technologii.

Unia Europejska powinna już dawno zakończyć proces tworzenia Jednolitego Rynku. W praktyce, wiele barier utrudniających prowadzenie biznesu ponad granicami pozostało bez zmian. W Lizbonie, przywódcy rządów krajów członkowskich zgodzili się na zakończenie procesu tworzenia Jednolitego Rynku w takich kluczowych obszarach jak: telekomunikacja, energetyka i usługi finansowe. Liberalizacja tych rynków miała umożliwić redukcję kosztów dla prowadzenia biznesu i spadek cen oraz przyspieszyć integrację gospodarczą.

Powstawanie nowych dynamicznych przedsiębiorstw jest kluczowe dla tworzenia nowych miejsc pracy i innowacji. Obywatele europejscy niechętnie podejmują ryzyko finansowe, gdyż mali przedsiębiorcy często napotykają na przeszkody w momencie ekspansji, na przykład nadmierne regulacje, czy biurokracja.

Liderzy państw członkowskich prognozowali, że nowa Strategia pozwoli na zwiększenie poziomu zatrudnienia z 61 do 70% do 2010 roku oraz zapewni 60-procentowy wskaźnik zatrudnienia kobiet. Agenda Lizbońska wskazuje na istotną rolę, jaką zatrudnienie spełnia w zwalczaniu ubóstwa, a także zapewnieniu długoterminowej stabilności finansów publicznych. Unia Europejska i rządy poszczególnych krajów powinny znaleźć sposób na przekonanie ludzi do podejmowania pracy oraz na zapewnienie pomocy bezrobotnym w zmianie kwalifikacji zawodowych na szybko zmieniającym się rynku pracy. Unia Europejska musi także zająć się problemami demograficznymi, jak na przykład starzenie się populacji.⁴

W 2001 roku, w czasie prezydencji Szwecji, Unia Europejska dodała do Strategii Lizbońskiej nowy cel – trwały rozwój. Unia stawia sobie za cel wypełnienie międzynarodowych umów związanych z ochroną środowiska (np. protokół z Kioto o redukcji emisji gazów).

⁴ *Facing the challenge. The Lisbon strategy for growth and development*, Report from the High Level Group chaired by Wim Kok, Belgium 2004, <http://europa.eu.int/comm>

2. Realizacja założeń Strategii – stan dotychczasowy i dalsze perspektywy

Jest już oczywiste, że niektóre z kluczowych celów Strategii nie zostaną zrealizowane. W 2003 roku PKB Unii Europejskiej wzrósł zaledwie o 0,8%. O ile OECD przewidywała lepszy wynik w 2004 roku na poziomie 1,9%, to prognozy dla USA mówiły o wartości rzędu 4,2%. Stopa zatrudnienia w UE również zatrzymała się na stałym poziomie w 2003 roku, co oznacza, że pierwszy raz od pięciu lat liczba osób zatrudnionych nie wzrosła. Unia Europejska najprawdopodobniej nie osiągnie średniookresowego celu w sferze zatrudnienia, zgodnie z którym poziom zatrudnienia wśród osób zdolnych do pracy miał wynieść 67% i na pewno nie zrealizuje ostatecznego założenia Agendy – 70% zatrudnienia w 2010 roku.⁵

Raport Grupy byłego premiera Holandii Wima Koka, co do postępu w rozwoju i zatrudnieniu w kontekście lizbońskim, wskazuje na konieczność sporządzenia i dostarczenia pakietu reform. Największe opóźnienia odnotowano w trzech strategicznych dziedzinach najważniejszych dla wzrostu: niski poziom inwestycji w sieci i wiedzę, konkurencyjność w przemyśle i usługach oraz reformy związane ze zmianami demograficznymi.⁶

Zdaniem Romano Prodiego (byłego przewodniczącego Komisji Europejskiej) jedną z głównych przyczyn klęski Strategii Lizbońskiej jest konieczność jednomyślności przy podejmowaniu przez Radę Unii Europejskiej decyzji w sprawie wdrażania większości zaplanowanych reform. Przykładem może być wdrażanie jednolitego europejskiego patentu, który miał pozwolić przedsiębiorcom na ochronę swoich rozwiązań na terenie całej Wspólnoty poprzez jednorazową rejestrację. Regulacji tych nie udaje się jednak uzgodnić od ponad piętnastu lat.⁷

Komisja Europejska przyznała w swoim raporcie na tegoroczny szczyt Rady Europejskiej (marzec 2005), że Unia Europejska nie zlikwiduje do końca dekady przepaści gospodarczej jaka ją dzieli do USA. W dokumencie tym zostały wyeksponowane cztery obszary stanowiące największe zagrożenie dla realizacji celów Strategii Lizbońskiej:

- 1) niewłaściwy stan finansów publicznych;
- 2) niewystarczające działania na rzecz wzrostu zatrudnienia i produktywności pracy;

⁵ *The Lisbon Scorecard IV, The status of economic reform in the enlarging EU*, Alasdair Murray, CER, London 2004, <http://www.pfsl.pl>

⁶ *Facing the challenge. The Lisbon strategy for growth and development*, Report from the High Level Group chaired by Wim Kok, Belgium 2004, <http://europa.eu.int/comm>

⁷ L. Pawłowicz, *Strategia Lizbońska – Założenia i ich realizacja*, Gazeta Bankowa 2005, nr 4, 5

- 3) słabość rynku wewnętrznego i konkurencji;
- 4) niewystarczające działania na rzecz zapewnienia zrównoważonego wzrostu gospodarczego.⁸

Obszary te są na tyle szerokie, że obejmują większość działań i środków realizacji Strategii.

Raport Komisji pokazuje wyraźnie, że Unia Europejska jako całość (w praktyce główne kraje kontynentalne) nie dojrzała jeszcze do radykalnych reform, zarówno na poziomie całego ugrupowania, jak i poszczególnych krajów.

Czwarte wydanie raportu Centrum Reform Europejskich (CRE) – The Lisbon Scorecard IV - pokazuje jednak, że Unia Europejska osiągnęła dobre wyniki w realizacji założeń dotyczących niektórych obszarów Strategii Lizbońskiej. Od 1999 roku w Unii powstało 6 milionów nowych miejsc pracy, zaś poziom bezrobocia długookresowego obniżył się z 4 do 3% całkowitej siły roboczej. Można także wskazać przykłady skutecznych działań w zakresie upowszechniania nowych technologii (na przykład telefonia trzeciej generacji), jak również w kwestii stopniowego uwalniania zamkniętych dotąd rynków (rynek paliwowy, rynek energii elektrycznej).⁹

Negatywna opinia na temat postępu wdrażania założeń lizbońskich w Unii nie powinna przesłaniać osiągnięć niektórych krajów członkowskich. Dania, Finlandia i Szwecja mają bardzo dobre wyniki w prawie każdym z aspektów Agendy Lizbońskiej. Siła gospodarcza tych krajów jest także potwierdzana w innych rankingach dotyczących międzynarodowej konkurencyjności, np. w ramach globalnego indeksu konkurencyjności publikowanego przez Światowe Forum Ekonomiczne (World Economic Forum - WEF). WEF drugi rok z rzędu umieścił Finlandię na najwyższym miejscu w rankingu. Na trzecim miejscu znalazła się Szwecja, a na czwartym Dania, przy czym Stany Zjednoczone, które znalazły się na drugim miejscu, niewiele wyprzedzają Szwecję.¹⁰

Komisja Europejska, we wspomnianym wyżej raporcie, przedstawiła jednocześnie Radzie Europejskiej wnioski dotyczące priorytetów i kluczowych obszarów działań Strategii Lizbońskiej w latach 2005-2010:

- **zwiększenie inwestycji w sieci i w wiedzę**, w szczególności poprzez wprowadzanie w życie Inicjatywy na Rzecz Wzrostu Gospodarczego oraz przyzna-

⁸ *European Competitiveness Report 2004*, European Commission, Brussels 2004, <http://europa.eu.int/comm>

⁹ *The Lisbon Scorecard IV, The status of economic reform in the enlarging EU*, Alasdair Murray, CER, London 2004, <http://www.pfsl.pl>

¹⁰ Ibidem.

nie pierwszeństwa jakości inwestycji w badania, edukację i kształcenie oraz powołanie Europejskiego Instytutu Technologii;

- **wzmocnienie konkurencyjności przedsiębiorstw europejskich** przez doskonalenie regulacji, szczególnie w odniesieniu do sektora przemysłowego;
- **wspieranie aktywnego starzenia się** przez zachęcanie starszych pracowników do pozostawania aktywnymi zawodowo oraz modernizację systemów edukacyjnych w zakresie kształcenia ustawicznego, organizacji pracy oraz systemów opieki zdrowotnej;
- **dokończenie realizacji programu Jednolitego Rynku** – w szczególności w zakresie rynku usług oraz rynków finansowych;
- **polepszenie narodowych systemów raportowania o procesie lizbońskim** – ustanowienie koordynatora ds. Strategii Lizbońskiej (tzw. Mr Lisbon) na szczeblu rządów krajów członkowskich;
- **wybór komisarza ds Strategii Lizbońskiej.**¹¹

Badania i symulacje przeprowadzone przez Komisję wykazały, że jednoczesne i zintegrowane kontynuowanie reform przyczyni się do wzrostu PKB Unii, wynoszącego 0,5–0,75 punktu procentowego w ciągu kolejnych lat (od 5 do 10)¹².

Europie, zmuszonej do globalnej konkurencji z Ameryką i Azją, potrzebna jest modernizacja i większa dynamika. Priorytetami powinny pozostać zatrudnienie i wzrost. Polityka wzmacniania wzrostu gospodarczego w Unii Europejskiej musi uwzględniać konieczność wewnętrznej konwergencji poziomów rozwoju gospodarczego w ramach samej Unii.

Unarodowienie Strategii Lizbońskiej daje większe możliwości do realizacji dalszych inicjatyw reformatorskich na poziomie narodowym. Poszczególne kraje członkowskie powinny wdrażać główne cele Strategii Lizbońskiej, nawet jeżeli UE jako całość nie będzie w stanie ich osiągnąć.

Konkurencyjność i wspólna praca na rzecz rozwoju i zwiększenia miejsc pracy należy do zadań administracji publicznej wszystkich szczebli – od państwowych do lokalnych. Niezbędne jest zatem zwiększenie efektywności działań na regionalnych i lokalnych poziomach.

Wątpliwości wzbudza przekonanie Komisji, że zwiększenie funduszy na badania i rozwój wzmocni europejską innowacyjność i przyczyni się do wzrostu gospodarki. Podobnie, inicjatywa Komisji Europejskiej, która zmierza do powołania następnej potężnej instytucji, jaką ma być Europejski Instytut Technologii (EIT).

¹¹ *European Competitiveness Report 2004*, European Commission, Brussels 2004, <http://europa.eu.int/comm>

¹² *Ibidem*.

Istnieją obawy, że EIT stanie się kolejną unijną agencją, której działań nie będzie determinował rynek, ale aktualna polityka badawcza Unii Europejskiej. Publiczne nakłady na badania mogą być marnowane (lub nieefektywnie dystrybuowane), a ich wykorzystanie w przemyśle europejskim będzie niskie i malejące.

Komitet Polityki Gospodarczej UE stwierdził, że wyzwania jakie stoją przed nowymi państwami członkowskimi zasadniczo nie różnią się od tych, jakim muszą sprostać obecne kraje członkowskie. Unia Europejska powinna wziąć pod uwagę jednak, że wyzwania gospodarcze stojące przed nowymi członkami są innej wagi. Nowi członkowie, ze względu na przepaść gospodarczą jaka je dzieli do krajów UE, muszą wykazywać się większymi nakładami, determinacją oraz aspiracjami, aby osiągnąć cele Strategii Lizbońskiej. Większość celów Strategii – rzetelnie kontynuowanych – pomoże nowym członkom UE przyspieszyć wzrost gospodarczy, w szczególności zaś osiągnąć cele związane z edukacją, liberalizacją rynku i przedsiębiorczością.

Tworzenie nowych miejsc pracy musi stać się głównym priorytetem nowych państw członkowskich. Unia Europejska powinna jednak rozważyć, czy istniejące wytyczne dotyczące zatrudnienia są odpowiednie dla nowych członków. Unia Europejska będzie musiała się zmierzyć z problemem bezrobocia i z nieuniknionymi cięciami regulacji na rynku pracy, zmianami demograficznymi w krajach Unii wynikającymi ze starzenia się społeczeństw, ulepszeniem systemu podatkowego i systemu wsparcia w celu pobudzenia rynku pracy oraz polepszeniem aktywnej polityki na rynku pracy. Trzeba jeszcze wziąć pod uwagę nadmierną regulację rynku produktów, wysoki poziom ochrony zatrudnienia w wielu krajach oraz niski poziom wykorzystania zasobów ludzkich.

Prawdziwym problemem rynku pracy Europy Środkowowschodniej jest podwójne niedopasowanie: pod względem geograficznym i kwalifikacji pracowników. Stopa bezrobocia w niektórych regionach poindustrialnych i rolnych sięga nawet 30%, jednak bezrobotni nie przemieszczają się w celu znalezienia nowej pracy. Rządy muszą poradzić sobie ze słabymi połączeniami transportowymi i nieelastycznym rynkiem nieruchomości. Muszą także wyposażyć pracowników w odpowiednie umiejętności, które można zastosować w branżach zaawansowanych technologicznie i usługach, gdzie powstaje większość nowych miejsc pracy. Ponadto, dla nowych krajów członkowskich największym priorytetem powinno być zwiększenie mobilności pracy, poprzez zwiększanie atrakcyjności inwestycyjnej w regionach słabiej rozwiniętych oraz unowocześnianie edukacji.

3. Implikacje dla Polski

The Lisbon Scorecard IV – raport CRE – pokazuje, że wiele nowych krajów członkowskich radzi sobie dobrze w poszczególnych dziedzinach Strategii Lizbońskiej, jednak większość z nich pozostanie poniżej średniej UE w najbliższej przyszłości (wielkość luki rozwojowej pomiędzy Polską a Unią sięga 60%).¹³

Istnieje wyraźny dystans dzielący Polskę i dotychczasowe kraje członkowskie Unii Europejskiej w dziedzinie rozwoju i zastosowania technologii informacyjnych i komunikacyjnych. Również ocena konkurencyjności polskiej gospodarki jest bardzo niska.

Filarami gospodarki opartej na wiedzy są: edukacja, nauka oraz rozwój społeczeństwa informacyjnego. Te obszary gospodarki powinny rozwijać się równomiernie i zyskiwać na dynamice, zapewniając dopływ wykwalifikowanych kadr oraz nowoczesnych rozwiązań technologicznych.

Nakłady na rozwój nauki w Polsce mogą znacznie przyczynić się to zwiększenia tempa wzrostu gospodarczego, pod warunkiem, że będą one właściwie ukierunkowane, wykorzystane z użyciem odpowiednich instrumentów oraz nakierowane na prowadzenie, zarówno badań podstawowych, jak i stosowanych, dla zwiększenia innowacyjności gospodarki krajowej oraz poprawy relacji pomiędzy nauką a komercjalizacją jej wyników w gospodarce.

W ostatnich latach w Polsce nakłady na naukę spadły do niskiego poziomu 0,59% PKB w 2002 roku. Budżetowe finansowanie nauki w 2002 roku wyniosło 0,35% PKB, a w latach 2003-2004 ustabilizowało się na poziomie 0,34% PKB. Jest ono więc zdecydowanie niższe niż w innych krajach UE, gdzie w 2001 roku wyniosło 0,76% PKB. Całkowite finansowanie sfery B+R (Badania i Rozwój) w UE w 2001 roku oscylowało wokół 1,93% PKB. Także kraje o porównywalnym poziomie rozwoju gospodarczego, jak Czechy czy Węgry, znacząco wyprzedziły Polskę, jeśli chodzi o wskaźnik finansowania badań, który w 2001 roku w Czechach wyniósł 1,3% PKB, a na Węgrzech 0,95% PKB.¹⁴

W Narodowym Planie Rozwoju na lata 2004-2006 poziom nakładów na naukę ustalono na poziomie 1,5%. Strategia Lizbońska wyznacza jako cel osiągnięcie wysokości tych nakładów na poziomie 3% PKB do 2010 roku. Narodowy Plan Rozwoju na lata 2007-2013 powinien więc uwzględnić ścieżkę wzrostu nakładów na sferę B+R, docelowo sięgającą 3% PKB w 2013 roku. Wymaga to odpowied-

¹³ *The Lisbon Scorecard IV, The status of economic reform in the enlarging EU*, Alasdair Murray, CER, London 2004, <http://www.pfsl.pl>

¹⁴ <http://www.mnii.gov.pl/mnii/index.jsp>

niego wykorzystania środków budżetowych (których udział powinien wynosić około 1% PKB) i pozabudżetowych - w tym środków unijnych i prywatnych (których udział powinien wynieść ok. 2% PKB).¹⁵

Innowacyjność odgrywa podstawową rolę, nie tylko w walce konkurencyjnej produktów i usług (zarówno na rynku wewnętrznym, jak i międzynarodowym), ale także wpływa na podniesienie poziomu i jakości życia. Wzrost innowacyjności gospodarki można stosunkowo szybko osiągnąć zapewniając przede wszystkim:

- zwiększanie nakładów na prace badawcze i rozwojowe oraz wdrożenia,
- zmiany w strukturze nakładów inwestycyjnych po to, aby promować dziedziny najbardziej konkurencyjne dla Polski,
- kształtowanie w społeczeństwie postaw proinnowacyjnych drogą edukacji, ustawicznego kształcenia i doskonalenia kadr,
- tworzenie warunków politycznych, prawnych i ekonomicznych sprzyjających napływowi kapitału zagranicznego oraz importowi nowej myśli technicznej i nowoczesnych technologii.¹⁶

W celu poprawy stanu innowacyjności w Polsce realizowany jest od 2001 roku rządowy program „Zwiększanie innowacyjności gospodarki w Polsce do 2006 roku”. Z kolei, w 2004 roku Rada Ministrów przyjęła *Strategię Informatyzacji Rzeczypospolitej Polskiej - ePolska na lata 2004-2006*, która jest zgodna z celami wyznaczonymi przez *eEurope 2005*.

W dokumencie tym wyznaczono trzy priorytety:

- powszechność dostępu do treści i usług, udostępnianych elektronicznie (dostęp do Internetu w każdej szkole, powszechna edukacja informatyczna),
- tworzenie wartościowej oferty, treści i usług dostępnych w Internecie,
- zdolność ich wykorzystania.¹⁷

Należy stwierdzić, że bez zdecydowanego wzrostu nakładów na naukę w Polsce, realizacja planów wyznaczających sferze B+R rolę jednego z filarów wzrostu i rozwoju gospodarki nie będzie możliwa. Jednakże strategia podejmowanych działań w ramach polityki naukowej państwa powinna mieć na uwadze, aby udział w realizacji europejskich programów badawczych w największym stopniu odpowiadał specyfice badawczej i potrzebom rozwojowym Polski.

W okresie budowania gospodarki opartej na wiedzy wydaje się uzasadnione ukierunkowanie znaczącego strumienia finansowania badań naukowych na takie

¹⁵ *Proponowane kierunki rozwoju nauki i technologii w Polsce do 2020 roku*, Ministerstwo Nauki i Informatyzacji, Warszawa listopad 2004, <http://www.mnii.gov.pl>

¹⁶ W. Wiszniewski, *Innowacyjność polskich przedsiębiorstw przemysłowych*, IOiZwP "ORGMASZ", Warszawa 1999, s. 97-98.

¹⁷ *Strategia Informatyzacji Rzeczypospolitej Polskiej - ePolska na lata 2004-2006*, <http://www.mnii.gov.pl>

dziedziny i dyscypliny naukowe, które zagwarantują szybszy rozwój gospodarczy kraju, a zatem są z punktu widzenia tego rozwoju pożądane (przykład Norwegii czy Irlandii).¹⁸

Kolejnym istotnym instrumentem, będącym wyrazem realizacji założeń Agendy Lizbońskiej, jest przygotowanie i uchwalenie *Ustawy o finansowym wspieraniu inwestycji*. Dotyczy ona inwestycji, które prowadzą do zwiększenia bądź utrzymania miejsc pracy, a także inwestycji dotyczących innowacji technologicznych lub ochrony środowiska. Reguluje ona zasady udzielania dotacji na rozwój infrastruktury w gminach oraz grantów dla przedsiębiorców.

Kluczową rolę w polskiej strategii powinno odgrywać wzmocnienie i wspieranie przedsiębiorczości poprzez promowanie inwestycji w nowoczesne technologie i kapitał ludzki, promowanie konkurencji na rynku, realizację odpowiedzialnej polityki finansów publicznych, ograniczanie nadmiernego fiskalizmu oraz zapewnienie lepszego dostępu do kapitału.

Jako kolejny cel strategiczny należy wskazać pełną liberalizację rynków pracy, usług, kapitału, produktów.

Trzecim priorytetem Polski w odniesieniu do Strategii Lizbońskiej powinno być zwiększenie zatrudnienia. Wprawdzie cel lizboński - stopa zatrudnienia na poziomie 70% w 2010 roku - jest dla nas nieosiągalny, ale fakt, że prawie co drugi Polak w wieku produkcyjnym nie pracuje, oznacza ogromne marnotrawstwo siły roboczej, a dziewiętnastoprocentowa stopa bezrobocia (grudzień 2004) należy do najwyższych w Europie.

Działania, które mogą się przyczynić do poprawy sytuacji na rynku pracy, mieszczą się w ogólnych założeniach zaleceń lizbońskich. Powinny one prowadzić zarówno do obniżenia kosztów pracy (ograniczenia wydatków socjalnych, zmniejszenia obciążeń podatkowych i quasi podatkowych, uelastycznienia czasu pracy), zwiększenia mobilności siły roboczej (w wymiarze geograficznym oraz w zakresie kwalifikacji), jak i rozwoju przedsiębiorczości (realizacja polskiego priorytetu numer jeden).

Wnioski

Należy stwierdzić, że amerykańska gospodarka zawdzięcza swój rozwój, nie tylko sektorom nowoczesnych technologii, ale także reformom podatkowym, prowadzącym do obniżenia podatków, liberalizacji rynku pracy i deregulacji gospodarki.

¹⁸ J. Kozłowski, Ewaluacja działalności B+R finansowanej ze źródeł publicznych, MNiI, Warszawa 2004.

W sferze gospodarki i edukacji określono w Strategii Lizbońskiej terminy realizacji, natomiast nie podjęto decyzji w sprawie obciążeń socjalnych, systemów zatrudnienia i systemów emerytalnych, stanowiących największe bariery dla rozwoju przedsiębiorczości i tworzenia nowych miejsc pracy. Główną słabością Europy okazują się nie problemy związane z gospodarką opartą na wiedzy, ale problemy z rynkami pracy. Te zaś, jak wskazuje wiele badań, są następstwem typowych dla „modelu europejskiego” nadmiernie rozwiniętych systemów redystrybucji dochodów oraz nadmiernej ochrony zatrudnienia.¹⁹

Spory dotyczą kwestii europejskiego modelu społecznego (kontynentalny czy anglosaski), stąd nie wypracowano na przykład jednoznacznej polityki walki z bezrobociem.

Pomimo spadku bezrobocia w krajach europejskich, jego poziom jest prawie dwukrotnie wyższy niż w USA. Konieczne jest usunięcie wszystkich barier utrudniających podejmowanie zatrudnienia, związanych z uznawaniem kwalifikacji, czy też koordynacją systemów zabezpieczenia społecznego i obniżeniem opodatkowania płac.

W Strategii Lizbońskiej nie opracowano całościowej polityki gospodarczej, która miała doprowadzić do poprawy konkurencyjności UE. Nie zawiera ona też rozwiązań w tych obszarach, które są źródłem obniżającej się konkurencyjności gospodarki Unii Europejskiej (np. polityka rolna).

Równie ważne jest „uwolnienie” europejskiego potencjału przedsiębiorczości, co z kolei zależy od doprowadzenia do końca procesu tworzenia Jednolitego Rynku, obejmującego również usługi i obniżenia barier w funkcjonowaniu przedsiębiorstw. Niezbędna jest więc dalsza integracja różnych rynków (także finansowych) oraz ich deregulacja.

Dla przywódców europejskich, decydujących o kształcie Strategii Lizbońskiej, przykład dynamicznie rozwijającej się gospodarki amerykańskiej był głównym wyzwaniem w momencie opracowywania założeń lizbońskich, stąd też w Agendzie często artykułuje się jej główny cel: dogonić i przegonić gospodarkę Stanów Zjednoczonych do 2010 roku. W okresie formułowania Strategii Lizbońskiej zagrożenia utraty pozycji konkurencyjnej Unii Europejskiej wobec innych obszarów gospodarczych niż Stany Zjednoczone nie były jeszcze wyraźnie widoczne. Dzisiaj, rozważając ewentualne zmiany i uzupełnienia Strategii Lizbońskiej, nie sposób pominąć analizy zjawisk zachodzących w gospodarkach Azji, a szczególnie w Chinach i Indiach.

¹⁹M. J. Radło, Strategia lizbońska nie spełnia pokładanych w niej nadziei, Rzeczpospolita, 29-30.01.2005.

Spowolnienie rozwoju gospodarki światowej i europejskiej nie powinno stanowić pretekstu do odłożenia niezbędnych w Europie reform strukturalnych na później, lecz powinno skłaniać do dodatkowych działań przyspieszających ich wdrożenie.

Z punktu widzenia strategicznych interesów Polski korzystniejsze wydaje się to, że Strategia jest, niż gdyby jej nie było. Strategia Lizbońska jest poważnym polem gry rozmaitych, często przeciwstawnych racji i interesów, na którym trzeba być aktywnym. W polskim interesie leży więc aktywny udział w grze o kształt i realizację założeń Strategii, gdyż wdrażane reformy lizbońskie są szansą zdynamizowania przeprowadzanej w Polsce transformacji gospodarczej i przyspieszenia procesu zamykania luki rozwojowej, jaka wciąż dzieli nas od państw wysoko rozwiniętych.

Niski poziom innowacyjności, a tym samym konkurencyjności w Polsce jest jednym z istotnych czynników wzrostu bezrobocia. Niezadowolające jest kształcenie postaw innowacyjnych wśród przedsiębiorców oraz brak właściwych tendencji w procesie transferu technologii do przedsiębiorstw. Niski poziom innowacyjności i przedsiębiorczości ogranicza nasze możliwości czerpania korzyści z programów wspólnotowych.

Zgodzić się należy z przewodniczącym Komisji Europejskiej J. M. Barroso, który w przededniu spotkania Rady Europejskiej w sprawie redefinicji Strategii stwierdził, że trzeba przede wszystkim dokonać maksymalnej liberalizacji rynku usług oraz deregulacji rynku w celu wzmocnienia przedsiębiorczości. Gospodarka oparta bowiem na przedsiębiorczości z pewnością ułatwi przechodzenie do gospodarki opartej na wiedzy i niewątpliwie spowoduje wzrost zatrudnienia.

Literatura

1. Barroso J. M., *The Lisbon strategy-a key priority of the European Commission*, ETUC Conference, Brussels 2005.
2. Biała Księga 2004, Polskie Forum Strategii Lizbońskiej, Gdańsk 2004, <http://www.pfsl.pl>
3. *European Competitiveness Report 2004*, European Commission, Brussels 2004, <http://europa.eu.int/comm>.
4. *Facing the challenge. The Lisbon strategy for growth and development*, Report from the High Level Group chaired by Wim Kok, Belgium 2004, <http://europa.eu.int/comm>

5. Goldberg I., *Polska a gospodarka oparta na wiedzy. W kierunku zwiększania konkurencyjności Polski w Unii Europejskiej*, Bank Światowy, Waszyngton 2004.
6. Kozłowski J., *Ewaluacja działalności B+R finansowanej ze źródeł publicznych*, Ministerstwo Nauki i Informatyzacji, Warszawa 2004.
7. Lisbon European Council. Presidency Conclusions, Lisbon 2000, <http://europa.eu.int/comm>
8. *The Lisbon Scorecard IV, The status of economic reform in the enlarging EU*, Alasdair Murray, CER, London 2004, <http://www.pfsl.pl>.
9. Pawłowicz L., *Strategia Lizbońska: założenia i ich realizacja*, Gazeta Bankowa 2005, nr 4, 5.
10. *Proponowane kierunki rozwoju nauki i technologii w Polsce do 2020 roku*, Ministerstwo Nauki i Informatyzacji, Warszawa listopad 2004, <http://www.mnii.gov.pl>.
11. Rachoń J., *Transfer technologii: bariery i hamulce*, Gdańskie Towarzystwo Naukowe, Gdańsk 2002.
12. Radło M. J., *Strategia Lizbońska. Konkluzje dla Polski*, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa 2002.
13. Radło M. J., *Strategia Lizbońska nie spełnia pokładanych w niej nadziei*, Rzeczpospolita, 29-30.01.2005.
14. Starczewska-Krzysztozek M. *Czy i jak zmienić Strategię Lizbońską. Perspektywa przedsiębiorców*, W: *Polska wobec redefinicji Strategii Lizbońskiej* (materiały konferencyjne), Warszawa 2004.
15. *Strategia Informatyzacji Rzeczypospolitej Polskiej - ePolska na lata 2004-2006*, <http://www.mnii.gov.pl>
16. Szomburg J., *Dobrze, że Strategia Lizbońska w ogóle jest*, Rzeczpospolita 5-6.03.2005.
17. Wiszniewski W., *Innowacyjność polskich przedsiębiorstw przemysłowych*, Instytut Organizacji i Zarządzania w Przemysle „ORGMAZ”, Warszawa 1999.

Lisbon Strategy revision

Summary: The main purpose of the paper is the Lisbon Strategy revision. First part presents the main issues and particular activities defined in Strategy. Next chapters of the paper describe present situation and perspectives of accomplishment of the Lisbon guidelines in European countries, especially in Poland.

Key words: Lisbon Strategy, innovativeness, European integration

Tadeusz Kowalewski, Katarzyna Modzelewska*

Nakłady B + R a innowacyjność podlaskich przedsiębiorstw

Streszczenie: Innowacje stosowane w przedsiębiorstwach stanowią ważną siłę napędową gospodarki, stając się tym samym motorem postępu i narzędziem przedsiębiorczości. Wymuszają one nowy wymiar konkurencji oparty przede wszystkim na podnoszeniu krajowych zdolności technologicznych do poziomu, na którym inne kraje będą gotowe do korzystania z zastosowanych informacji i technologii. Umiejętność kreowania oraz wdrażania innowacji decyduje o przewadze konkurencyjnej przedsiębiorstw. Znajduje to odzwierciedlenie w ponoszonych nakładach na badania naukowe w sektorze przedsiębiorstw, a także w całej działalności państwa. Rozwojowi badań w sektorze przedsiębiorstw sprzyja polityka naukowo-techniczna państwa, dzięki której tworzone są odpowiednie mechanizmy i regulacje prawne. Powszechnie przyjmuje się, że im mniejsze nakłady zostaną przeznaczone na sferę B+R, tym większa część wydatkowanej kwoty zostanie pochłonięta przez koszty „wegetatywne”, które nie mogą przynieść spodziewanych korzyści.

Słowa kluczowe: innowacyjność, nakłady B+R, potencjał badawczo-innowacyjny, przedsiębiorstwo, województwo podlaskie

1. Innowacyjność w polskich przedsiębiorstwach

Na początku XXI wieku obserwuje się ciągle rosnące znaczenie polityki innowacyjnej w przedsiębiorstwach, która bez wątpienia jest źródłem ich rozwoju gospodarczego. Badania naukowe nie pozostawiają wątpliwości – istnieje ścisły związek między wprowadzaniem innowacjami, a rezultatami finansowymi firm i ich rozwojem.¹

* Katedra Marketingu i Przedsiębiorczości, Wydział Zarządzania, Politechnika Białostocka

¹ W. Janasz, *Innowacje w modelu działalności przedsiębiorstw*, Zarządzanie wartością przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji / pod red. E. Urbańczyka, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2001, s. 143-147.

Polityka innowacyjna polskich przedsiębiorstw, jak również cała gospodarka narodowa, poddawane są coraz ostrzejszym testom międzynarodowej i krajowej konkurencyjności. Wynika to przede wszystkim z akcesji Polski do Unii Europejskiej i zawartych układów europejskich.² Zdaniem J. Schumpetera konkurencja polegająca na innowacji ma zasadnicze znaczenie dla rozwoju gospodarki kraju. Autor zastrzega, że nie chodzi tu o konkurencję realizowaną za pomocą cen i podaży, lecz o wprowadzanie innowacji, która ma być reakcją na potrzeby rynku.³ Zatem przedsiębiorstwo jako „innowator” łączy w działaniu innowacyjnym trzy elementy: kreowanie, tworzenie nowego pomysłu i jego finansowanie.⁴

Można zauważyć, że literatura ekonomiczna w ujęciu mikroekonomicznym utożsamia pojęcie innowacji z przedsiębiorstwem. Najbardziej innowacyjna jest grupa firm zatrudniająca powyżej 200 osób, a najmniej przedsiębiorstwa małe. Analiza wielkości firm dowodzi jednak, że nie jest ona główną przesłanką innowacyjności, gdyż zarówno w małych, jak i w dużych firmach istnieją czynniki sprzyjające innowacyjności.⁵ Innowacyjność odgrywa bowiem podstawową rolę nie tylko w walce konkurencyjnej produktów i usług (zarówno na rynku wewnętrznym, jak i międzynarodowym), ale także wpływa na podniesienie poziomu i jakości życia.⁶

Jak wynika z danych statystycznych, nakłady wewnętrzne na działalność badawczo-rozwojową (B+R) w 2004 roku wyniosły ogółem 5155443,1 tys. zł i wzrosły w stosunku do 2003 roku o 11,58%. Największy wzrost nakładów wewnętrznych zaobserwowano w nakładach inwestycyjnych na środki trwałe, które w 2004 roku wzrosły o 35,21% w stosunku do 2003 roku (tab. 1).

Tab. 1. Nakłady wewnętrzne na działalność B+R w latach 2003-2004 (w tys. zł)

Wyszczególnienie	2003	2004
Nakłady wewnętrzne na działalność B+R ogółem	4558301,4	5155443,1
Nakłady faktycznie poniesione bieżące ogółem	3897055,6	4134879,3
w tym:		
środkami budżetowymi	2498337,9	2616891,1
inwestycyjne na środki trwałe	661245,8	1020562,8

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych statystycznych GUS, <http://www.stat.gov.pl> [dostęp: 16.12.2005].

² *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki polskiej*, Warszawa 1997, s. 29, Raport Rady Strategii Społeczno-Gospodarczej nr 30, <http://www.mgpips.gov.pl> [dostęp: 21.05.2003].

³ J. Schumpeter, *Teoria rozwoju gospodarczego*, PWN, Warszawa 1960.

⁴ Weresa M. A., *Czynniki i bariery innowacyjności: wnioski dla Polski*, W: VII Kongres Ekonomistów Polskich, T. 4, *Przedsiębiorczość i konkurencyjność* / pod red. J. Kotowicz-Jawor, Dom Wydawniczy „Bellona”, Warszawa 2001, s. 324.

⁵ Tamże, s. 324-325.

⁶ W. Wiszniewski, *Innowacyjność polskich przedsiębiorstw przemysłowych*, "ORGMAZ", Warszawa 1999, s. 97.

Analiza nakładów wewnętrznych na działalność innowacyjną przedsiębiorstw przemysłowych wskazuje, że są one na bardzo niskim poziomie, stanowią bowiem zaledwie 14,03% nakładów wewnętrznych na działalność B+R ogółem. W zdecydowanie lepszej sytuacji są przedsiębiorstwa zaliczane do sekcji poza przemysłem - ich nakłady wewnętrzne na działalność innowacyjną stanowią 85,97% (tab. 2).

Tab. 2. Nakłady wewnętrzne faktycznie poniesione przez przedsiębiorstwa przemysłowe i przedsiębiorstwa zaliczane do sekcji poza przemysłem w 2004 roku (w tys. zł)

Wyszczególnienie	Nakłady wewnętrzne faktycznie poniesione ogółem	Nakłady wewnętrzne faktycznie poniesione środki budżetowe
Przedsiębiorstwa przemysłowe	723360,3	53254,1
Przedsiębiorstwa zaliczane do sekcji poza przemysłem	4432082,8	2563637,0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych statystycznych GUS, <http://www.stat.gov.pl> [dostęp: 16.12.2005].

W dobie budowania gospodarki opartej na wiedzy wydaje się uzasadnione ukierunkowanie znacznych środków na finansowanie działalności innowacyjnej, ponieważ gwarantuje to szybszy wzrost gospodarczy kraju. Według danych GUS w 2004 roku nakłady zewnętrzne na działalność B+R wyniosły 294655,4 tys. zł i były wyższe w stosunku do 2003 roku o 29,41%. Należy podkreślić, że największe nakłady zewnętrzne na działalność B+R pochodziły w 2004 roku od przedsiębiorstw stanowiąc 53,56% (tab. 3).

Tab. 3. Nakłady zewnętrzne w 2004 roku

Wyszczególnienie	Nakłady zewnętrzne (w tys. zł)
Nakłady od placówek PAN	8970,0
Nakłady od jednostek badawczo-rozwojowych	62031,0
Nakłady od szkół wyższych	31789,0
Nakłady od przedsiębiorstw	157830,4
Ogółem	294655,4

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych statystycznych GUS, <http://www.stat.gov.pl> [dostęp: 16.12.2005].

Z powyższej tabeli wynika, że dużą rolę w finansowaniu działalności innowacyjnej odgrywają przedsiębiorstwa, dlatego też warunkiem niezbędnym do wprowadzenia instrumentów ekonomiczno-finansowych zachęcających przedsiębiorców prywatnych do inwestowania w sferę B+R jest między innymi wzrost nakładów pozabudżetowych. Nieodzowne jest również wprowadzenie mechanizmów determinujących lepsze i bardziej efektywne wykorzystanie kierowanych na naukę

środków budżetowych.⁷ Podstawę prawną dla tych działań może stanowić ustawa o finansowaniu nauki, natomiast racjonalizację wydatków na B+R może zapewnić narodowy program Foresight⁸.

Potencjał badawczo-innowacyjny Polski jest zdecydowanie niższy niż w krajach silniejszych gospodarczo, jak również w krajach znajdujących się na podobnym etapie rozwoju. Ma to niekorzystny wpływ na konkurencyjność polskiej gospodarki. Powodem takiej sytuacji jest kilka czynników. Podstawowym czynnikiem jest ogólny stan gospodarki - ograniczony popyt nie wyzwała sprawnych mechanizmów „ssania” innowacji przez rynek. Widoczny jest również brak systemowych rozwiązań w zakresie wspierania i finansowania działalności innowacyjnej. Nerozwiązanym problemem pozostaje wciąż brak instrumentów transferu technologii z sektora badawczo-rozwojowego do przedsiębiorstw. Specyficzne dla Polski są także niekorzystne różnice w zakresie innowacyjności przedsiębiorstw sektora prywatnego i publicznego (tab. 4).

Tab. 4. Działalność innowacyjna przedsiębiorstw* w sektorze usług w 2003 roku (w %)

Wyszczególnienie	Przedsiębiorstwa innowacyjne, które wprowadziły przynajmniej jeden nowy lub ulepszony produkt/proces	Przedsiębiorstwa, które realizowały przerwany lub nieukończony projekt innowacyjny**
Sektor publiczny	39,5	14,8
Sektor prywatny	21,0	4,5
Ogółem	22,0	5,0

* dane dotyczą podmiotów gospodarczych, w których liczba pracowników przekracza 9 osób

** projekt, którego zadaniem jest opracowanie i/lub wdrożenie nowych produktów i/lub procesów

Źródło: *Nauka i Technika w 2003 roku*, GUS, Warszawa 2004, s. 26.

Polski potencjał innowacyjny, w porównaniu z przeciętną europejską, jest bardzo niski. Jak wynika z ostatniego raportu European Innovation Scoreboard 2003 na temat innowacyjności w Unii Europejskiej, eksport produktów innowacyjnych w przemyśle oraz liczba osób pracujących w branżach wysoko rozwiniętych technologicznie przekraczają przeciętną europejską. Ale nawet wtedy jest to spo-

⁷ Rozwój potencjału naukowo-badawczego jest warunkiem skutecznego budowania w Polsce gospodarki opartej na wiedzy, <http://www.mnii.gov.pl> [15.12.2005].

⁸ Foresight to przedsięwzięcie upowszechnione w świecie w latach 90. XX wieku, którego celem jest wskazanie i ocena przyszłych potrzeb, szans i zagrożeń związanych z rozwojem społecznym i gospodarczym oraz przygotowanie odpowiednich działań wyprzedzających z dziedziny nauki i techniki. Program Foresight włącza przedstawicieli władzy publicznej, przemysłu, organizacji pozarządowych, organizacji badawczych oraz społeczeństwo do otwartej, ukierunkowanej dyskusji nad przyszłością. Odbywa się ona m.in. w formie dyskusji panelowych, warsztatów celowych, metody Delphi, scenariuszy rozwoju dziedzin i seminariów.

wodowane obecnością inwestorów zagranicznych, którzy bardzo często nie wykorzystują lokalnego zaplecza naukowo-badawczego oraz produkcyjnego i w efekcie ich działalność ma bardzo ograniczony wpływ na innowacyjność polskiej gospodarki.⁹

Nakłady na działalność B+R w Polsce, w porównaniu z krajami przystępującymi do Unii Europejskiej w maju 2004 roku, miały tendencję spadkową. W 2002 roku nakłady na naukę w Polsce wynosiły zaledwie 0,35%, gdy tymczasem wskaźnik finansowania B+R na Węgrzech wynosił 0,95%, a w Czechach 1,3% PKB.¹⁰ Całkowite finansowanie nauki i badań w 15 krajach Unii Europejskiej w 2001 roku kształtowało się na poziomie ok. 1,93% PKB (tab. 5).

Tab. 5. Nakłady B+R: Polska na tle krajów przystępujących do UE przed 1 maja 2004 roku

Kraj	GERD* jako % PKB w 2001 roku	Nakłady B+R wg sektorów finansujących			
		ze środków budżetowych	ze środków budżetowych przedsiębiorstw	ze środków zagranicznych	ze środków pozostałych
Cypr	0,27	66,5	17,5	9,4	6,8
Czechy	1,30	43,6	52,5	2,2	1,7
Estonia	0,79	59,2	24,2	12,7	3,9
Litwa	0,69	-	-	-	-
Łotwa	0,44	53,6	34,8	9,2	0,4
Malta	-	-	-	-	-
Polska	0,65	64,8	30,8	2,4	2,0
Słowacja	0,65	41,3	56,1	1,9	0,8
Słowenia	1,57	37,1	54,7	7,2	1,1
Węgry	0,95	53,6	34,8	9,2	0,1
UE-15	1,98	34,0	56,1	7,7	2,2

*GERD (Gross Domestic Expenditure on R&D) – krajowe wydatki brutto na działalność B+R

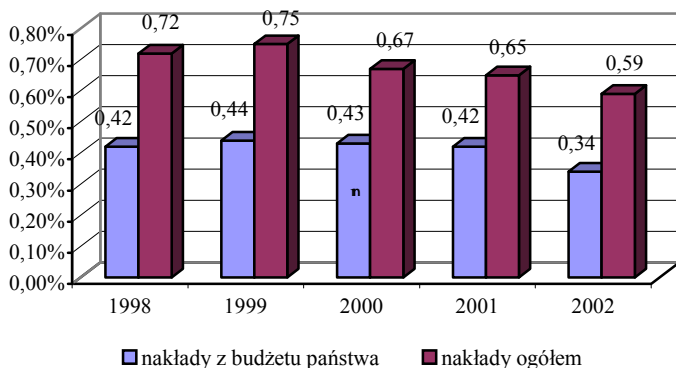
Źródło: *Key Figures 2003-2004: Science, Technology and Industry - Towards a European Research Area*, European Commission, Brussels 2003, s. 23; M. Kondratiuk-Nierodzińska, J. Grabowiecki, *Regionalna Strategia Innowacji Województwa Podlaskiego (RSI-Podlasie): Wstępna analiza w zakresie innowacyjności województwa podlaskiego*, Uniwersytet w Białymstoku, Białystok 2004, s. 24.

Wydatki na działalność B+R w Polsce finansowane są przede wszystkim ze środków budżetowych. Na rysunku 1 przedstawiono relację nakładów ogółem na prace B+R, w tym wydatkowanych z budżetu państwa do produktu krajowego

⁹ S. Szultka, *Jak wspierać gospodarkę opartą na wiedzy w Polsce? Regionalne strategie i systemy innowacji - najlepsze praktyki, rekomendacje dla Polski* - materiał prasowy z konferencji, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Warszawa 2004, <http://www.strategializbonska.pl>

¹⁰ *Wiedza, nauka, kultura dla gospodarki*, Prawo Europejskie w Praktyce, 2004, nr 4, s. 84.

brutto (PKB). Wynika z nich, że budżetowe finansowanie nauki w Polsce wywołuje tzw. efekt progowy, co uczelniom wyższym wystarcza tylko na przetrwanie i na wykonanie badań podstawowych. Wielkość ta nie generuje jednak skutków gospodarczych ani wzrostu rozwoju regionalnego. Zatem zwiększenie udziału przedsiębiorstw w finansowaniu badań byłoby pożądane, ponieważ sektor biznesu jest zainteresowany przede wszystkim pracami rozwojowymi, które w większym stopniu wiążą działalność badawczo-rozwojową z rynkiem.

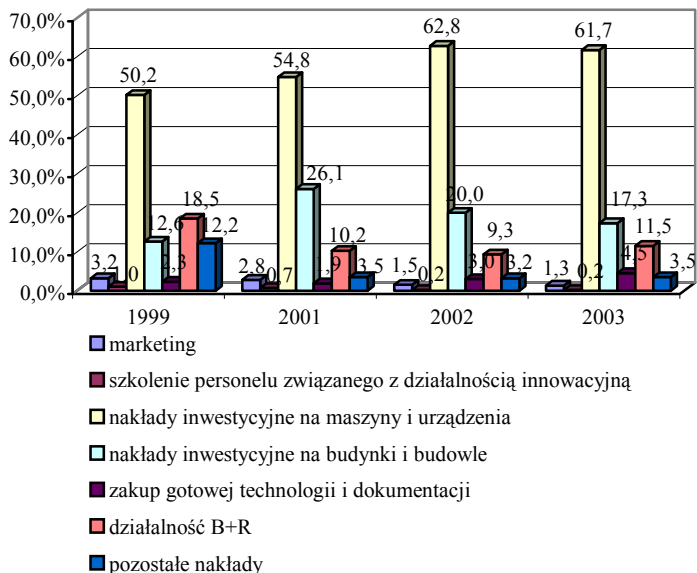


Rys.1. Relacja nakładów ogółem na prace B+R, w tym wydatkowanych z budżetu państwa do PKB (w %)

Źródło: *Nauka i technika w liczbach w latach 1998-2002*, Ministerstwo Nauki i Informatyzacji, Warszawa 2004, s. 34.

Na rysunku 2 przedstawiono nakłady przedsiębiorstw na działalność innowacyjną. Widoczny jest stopniowy spadek nakładów na B+R oraz zahamowanie pozytywnego trendu wzrostowego udziału przedsiębiorstw w finansowaniu B+R, który miał miejsce w drugiej połowie lat dziewięćdziesiątych XX wieku.

Brak istotnych przesunięć w finansowaniu działalności B+R świadczy o stosunkowo niewielkim zakresie restrukturyzacji sfery badawczo-rozwojowej w Polsce.

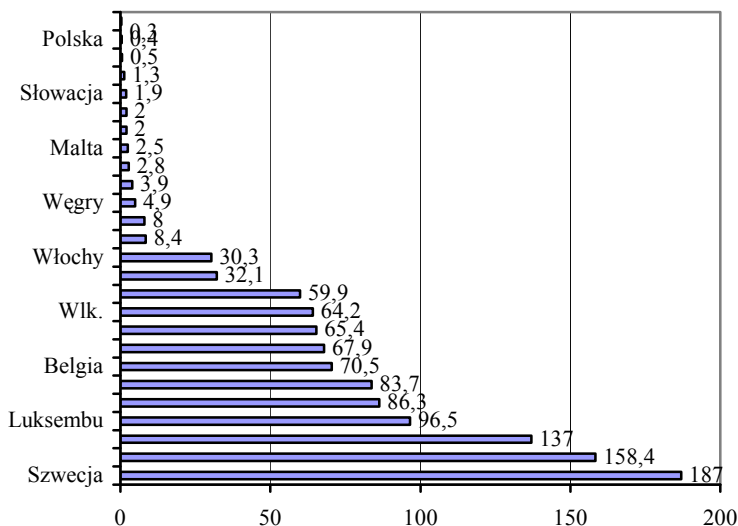


Rys. 2. Nakłady na działalność innowacyjną w przedsiębiorstwach przemysłowych wg rodzajów działalności inwestycyjnej w latach 1999-2003 (w %)

Źródło: *Nauka i Technika w 2003 roku*, GUS, Warszawa 2004, s. 21.

Kolejnym czynnikiem świadczącym o innowacyjności gospodarki są udzielone patenty. Pod tym względem sytuacja Polski jest jeszcze gorsza. W patentach zgłoszonych do Europejskiego Urzędu Patentowego udział Polski w 2003 roku (EPO) wynosił zaledwie 0,03%, gdy tymczasem udział Węgier był ponad trzykrotnie wyższy, a Czech – dwukrotnie.¹¹ Liczba udzielonych patentów przez Urząd Patentowy Stanów Zjednoczonych dla Polski jest również niezadowalająca, o czym świadczą dane przedstawione na rysunku 3.

¹¹M. Kondratiuk-Nierodzińska, J. Grabowiecki, *Regionalna Strategia Innowacji Województwa Podlaskiego (RSI-Podlasie): Wstępna analiza w zakresie innowacyjności Województwa Podlaskiego*, Uniwersytet w Białymstoku, Białystok 2004, s. 26.



Rys. 3. Patenty udzielone przez Urząd Patentowy Stanów Zjednoczonych w 2002 roku

Źródło: *Nauka i Technika w 2003 roku*, GUS, Warszawa 2004, s. 51.

Niekorzystny obraz innowacyjności polskiej gospodarki jest wynikiem dużej ilości zużycia materiałów i energii w strukturze kosztów przedsiębiorstw, jak również wysokich kosztów robocizny oraz przestarzałego aparatu wytwórczego, często odziedziczonego jeszcze po gospodarce socjalistycznej. Świadczy to przede wszystkim o słabości finansowej polskich przedsiębiorstw.¹²

Niepokojące jest również to, że w Polsce nie obserwuje się postępu w tworzeniu przewag konkurencyjnych w kluczowych dla rozwoju kraju dziedzinach. Najwyższa dynamika inwestowania i przyrostu majątku trwałego jest widoczna w pośrednictwie finansowym i administracji publicznej. I tak, nakłady inwestycyjne w przedsiębiorstwach przemysłowych w 1998 roku wynosiły 11985,6 mln zł, wzrastając do 15250,1 mln zł w 2000 roku, by w 2001 roku zmaleć o 3748,7 mln zł. Jednak już od 2003 roku widać znaczącą poprawę w działalności inwestycyjnej przedsiębiorstw.

Uwarunkowania gospodarcze, handlowe, polityczne, technologiczne i naukowe dotyczące wprowadzania polityki innowacyjnej są zdeterminowane przede

¹² A. H. Jasiński, Jasiński, *Polityka innowacyjna w Polsce*, W: VII Kongres Ekonomistów Polskich, T. 2, Jaka polityka gospodarcza dla Polski? / pod red. U. Płowiec, Dom Wydawniczy „Bellona”, Warszawa 2001, s. 275-276.

wszystkim przez otoczenie, w którym funkcjonują przedsiębiorstwa. Podstawowymi elementami otoczenia są: konkurencja w sektorze i jej intensywność, finanse, czyli rynki kapitałowe, banki, rynek pracy, poziom kwalifikacji kadry, prace badawczo-rozwojowe oraz technologia.¹³

Z przedstawionej analizy wynika, że Polska jest spóźniona organizacyjnie w zakresie umiejętności efektywnego wykorzystania środków przeznaczonych na wspieranie innowacyjności. Należy jednak mieć nadzieję, że polskie przedsiębiorstwa potrafią sprawnie wykorzystać przeznaczone na ten cel środki Unii Europejskiej, dzięki czemu staną się konkurencyjne.

2. Wpływ sfery badawczo-rozwojowej na innowacyjność przedsiębiorstw w województwie podlaskim

W regionalnej strukturze działalności badawczo-rozwojowej obserwuje się bardzo widoczną dominację województwa mazowieckiego nad pozostałymi województwami Polski. Spośród ogólnej liczby 838 jednostek w 2004 roku, tj. placówek naukowych PAN, jednostek badawczo-rozwojowych (JBR), szkół wyższych i przedsiębiorstw prowadzących działalność B+R, województwo mazowieckie skupiało ok. 52% placówek naukowych PAN i 47% JBR. Wyższe szkoły państwowe były rozmieszczone bardziej równomiernie, chociaż województwa: mazowieckie i małopolskie skupiały łącznie ok. 29% szkół. Najmniej zróżnicowane w poszczególnych regionach kraju jest rozmieszczenie przedsiębiorstw podejmujących działalność B+R. Najwięcej z nich działa w województwie śląskim i mazowieckim.¹⁴

Województwo podlaskie należy do grupy województw w Polsce o najniższej liczbie podmiotów gospodarczych. Statystyki wykazują zmniejszanie się liczby małych i średnich przedsiębiorstw, co powoduje dalsze osłabienie potencjału gospodarczego. Na Podlasiu obserwuje się także niską koncentracją dużych firm, znikomy wskaźnik eksportu sektora małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP)

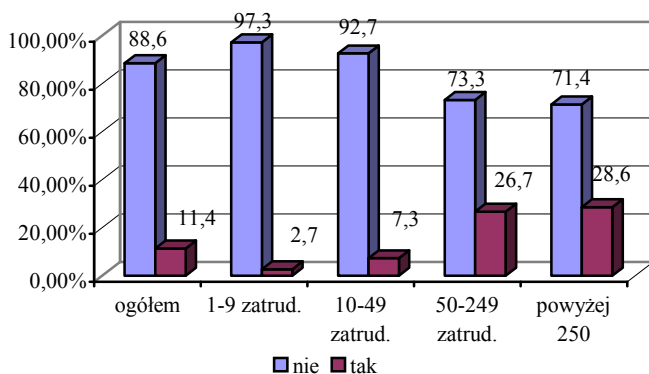
¹³ E. Mączyńska, *Konkurencyjność i zdolność dostosowawcza polskich przedsiębiorstw*, W: Wzrost gospodarczy w Polsce: perspektywa średniookresowa / pod red. J. Lipińskiego i W. M. Orłowskiego, Dom Wydawniczy „Bellona”, Warszawa 2001, s. 165.

¹⁴ *Założenia polityki naukowej, naukowo-technicznej i innowacyjnej państwa do 2020 roku*, Ministerstwo Nauki i Informatyzacji, Warszawa 2004, s. 10, <http://www.mnii.gov.pl> [dostęp: 17.12.2005].

i importu krajowego. Czynniki te powodują, że przedsiębiorstwa tego regionu mają niewielką możliwość konkurencyjności na rynkach zagranicznych.¹⁵ Na Podlasiu obserwuje się również znikome istnienie formalnych struktur B+R (rys. 4).

Wśród najszybciej rozwijających się firm na Podlasiu są reprezentanci:

- sektora produkcji artykułów spożywczych (firma „Mispol” z Suwałk, OSM Hajnówka, OSM Piątnica, OSM „Mlekwita” w Grajewie);
- sektora usług z zakresu informatyki (Computerland Serwis w Białymstoku oraz Centrum Informatyki ZETO w Białymstoku);
- sektora produkcji mebli (firma „Malow” z Suwałk);
- sektora produkcji sprzętu elektronicznego (Philips DAP Industries Poland);
- sektora produkcji i budowy jachtów i łodzi motorowych (Balt –Yacht);
- sektora produkcji maszyn i urządzeń dla przemysłu budowlanego („Jazon”)¹⁶.



Rys. 4. Formalne struktury B+R wg wielkości firm istniejące w województwie podlaskim (w %)

Źródło: B. Plawgo, E. Piekarska, C. Sadowska-Snarska, M. Żynel, *Analiza potrzeb innowacyjnych przedsiębiorstw w województwie podlaskim*, Wyższa Szkoła Ekonomiczna, Białystok, 2004, s. 47.

Województwo podlaskie zajmuje jedną z ostatnich pozycji pod względem wprowadzania zagranicznych rozwiązań naukowo-technicznych w przedsiębiorstwach oraz pod względem zakupu nowych technologii. Wynika to z pewnością z niewielkiego zaplecza B+R w przedsiębiorstwach.

¹⁵ *Analiza potencjału ekonomicznego i innowacyjnego oraz identyfikacji potrzeb technologicznych w województwach: warmińsko-mazurskim, podlaskim oraz lubelskim* / pod red. M. Górzńskiego, Wydaw. CASE-Doradcy, Warszawa 2004, s. 46.

¹⁶ Tamże, s. 48.

Bez wątpienia zaplecze badawczo-rozwojowe świadczy o potencjale innowacyjnym danego regionu. Według danych GUS w 2004 roku w województwie podlaskim było 21 jednostek, które prowadziły działalność B+R, w tym 13 w sektorze przedsiębiorstw¹⁷, co dawało województwu ostatnie miejsce w kraju. W pracach badawczo-rozwojowych uczestniczyło stale zaledwie 5% przedsiębiorstw, tj. 40% wszystkich firm prowadzących w ogóle działalność B+R.¹⁸

W 2004 roku na Podlasiu w sferze B+R zatrudnionych było ogółem 2408 osób, w tym tylko 2,37% - w przemyśle, 87,71% zatrudnienia stanowili pracownicy naukowo-badawczy, zaś w sektorze przedsiębiorstw - 66,67% (tab. 6).¹⁹ Należy podkreślić, że zatrudnienie w sektorze B+R w 2004 roku w województwie podlaskim wynosiło zaledwie 1,89% ogółu zatrudnienia w Polsce. Z pewnością jest to zjawisko niekorzystne, bowiem może oznaczać zbytnią koncentrację na badaniach podstawowych, kosztem badań stosowanych i rozwojowych.²⁰

Tab. 5. Zatrudnienie w działalności B+R w 2004 roku w województwie podlaskim

Wyszczególnienie	Zatrudnieni ogółem w B+R	w tym: zatrudnieni w przemyśle
Pracownicy B+R	2112	38
Technicy i pracownicy równorzędni	168	14
Pozostały personel	128	5
Ogółem	2408	57

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS, <http://www.stat.gov.pl> [dostęp: 17.12.2005].

O niskim poziomie innowacyjności na Podlasiu świadczą również wskaźniki nakładów inwestycyjnych, które wynoszą 1813 zł (15 miejsce w kraju) oraz nakładów na działalność badawczo-rozwojową 32 zł (13 miejsce w kraju) w przeliczeniu na jednego mieszkańca. Uwagę zwraca bardzo niski udział ponoszonych nakładów na działalność B+R przez podmioty gospodarcze - zaledwie 9%, podczas gdy udział środków budżetowych wynosi aż 79% (tab. 6). Analogiczne wskaźniki dla Polski wynoszą odpowiednio 22,7% i 61,1%.²¹

¹⁷ <http://www.stat.gov.pl> [dostęp: 17.12.2005].

¹⁸ M. Kondratiuk-Nierodzińska, ..., op. cit., s. 35.

¹⁹ Obliczenia własne na podstawie danych GUS, <http://www.stat.gov.pl> [dostęp: 17.12.2005].

²⁰ Tamże.

²¹ M. Kondratiuk-Nierodzińska ..., op. cit., s. 48.

Tab. 6. Nakłady na działalność innowacyjną w przedsiębiorstwach przemysłowych wg województw w latach 2001- 2003

Wyszczególnienie	2001		2002		2003	
	w mln zł	%	w mln zł	%	w mln zł	%
Polska	11501,4	100,0	13848,1	100,0	16561,0	100,0
Woj. dolnośląskie	718,4	6,2	1278,4	9,2	1.338,7	8,1
Woj. kujawsko-pomorskie	1127,4	9,8	669,8	4,8	459,1	2,8
Woj. lubelskie	372,7	3,3	541,1	3,9	279,9	1,7
Woj. lubuskie	240,5	2,1	280,5	2,0	458,1	2,8
Woj. łódzkie	581,2	5,1	507,3	3,7	462,0	2,8
Woj. małopolskie	773,5	6,7	879,1	6,3	1038,8	6,3
Woj. mazowieckie	2207,5	19,2	1992,5	14,4	3525,7	21,3
Woj. opolskie	202,9	1,8	296,3	2,1	406,8	2,4
Woj. podkarpackie	517,9	4,5	659,3	4,8	732,0	4,4
Woj. podlaskie	256,7	2,2	185,1	1,3	276,7	1,7
Woj. pomorskie	436,4	3,8	690,8	5,0	431,7	2,6
Woj. śląskie	1959,4	17,0	2962,1	21,4	2938,9	17,7
Woj. świętokrzyskie	683,1	5,9	793,1	5,7	681,1	4,1
Woj. warmińsko-mazurskie	129,5	1,1	231,6	1,7	874,7	5,3
Woj. wielkopolskie	1110,7	9,7	1507,6	10,9	2407,5	14,5
Woj. zachodniopomorskie	183,6	1,6	373,4	2,7	249,3	1,5

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS, <http://www.stat.gov.pl> [dostęp: 20.12.2005].

Niskimi wskaźnikami innowacyjności charakteryzują się również przedsiębiorstwa przemysłowe działające na terenie województwa podlaskiego. Wynika to między innymi z tego, że podlaskie przedsiębiorstwa mają niższy potencjał w sektorze wysokich technologii. Według statystyki REGON na Podlasiu w 2000 roku było 120 podmiotów w sektorze wysokich technologii, co stanowiło zaledwie 1,8% ogółu przedsiębiorstw tego sektora w Polsce.²²

Również niekorzystnie w województwie podlaskim przedstawiają się proporcje w wydatkach na poszczególne rodzaje badań (15 miejsce w kraju). Największy udział mają badania podstawowe (50,7%), dla porównania, w województwie podkarpackim, na te badania przypada 5,4 razy mniej środków (tab. 7).²³

²² Analiza potencjału ekonomicznego ..., op. cit., s. 50.

²³ Obliczenia własne na podstawie: M. Bartosik, *Działania systemowe Rządu na rzecz intensyfikacji wykorzystania wyników prac naukowo-badawczych w gospodarce*, Informacja Rządu z 76 posiedzenia Senatu RP V Kadencji z dnia 2-3 lutego 2005 roku, s. 11, <http://www.mni.gov.pl> [dostęp: 17.02.2005].

Tab. 7. Wydatki na badania w województwie podlaskim w 2001 roku w porównaniu z wydatkami ogółem w Polsce (w %)

Wyszczególnienie	Badania		Prace rozwojowe
	podstawowe	stosowane	
Polska	37,9	25,7	36,4
Województwo podlaskie	50,7	23,2	26,1

Źródło: M. Bartosik, *Działania systemowe Rządu na rzecz intensyfikacji wykorzystania wyników prac naukowo-badawczych w gospodarce*, Informacja Rządu z 76 posiedzenia Senatu RP V Kadencji z dnia 2-3 lutego 2005 roku, s. 11, <http://www.mnii.gov.pl> [dostęp: 17.02.2005].

Województwo podlaskie charakteryzuje się również niskim poziomem nakładów na działalność B+R (tab. 8). W 2002 roku wyniosły one 38,0 mln, co stanowiło zaledwie 0,8% ogółu nakładów na działalność B+R w Polsce. Dla porównania nakłady na B+R na Mazowszu w 2001 roku wyniosły ok. 44% wydatków krajowych, a w Małopolsce - 9,5%.²⁴

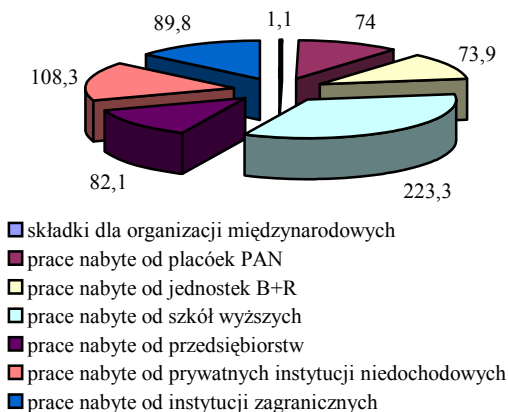
Tab. 8. Struktura nakładów na działalność B+R w województwie podlaskim w 2002 roku z uwzględnieniem przedsiębiorstw (w %)

Wyszczególnienie	Nakłady wg źródła finansowania			
	budżet	podmioty gospodarcze	placówki nauk. PAN i jednostki badaw.-rozw. (JBR)	organizacje międzynarodowe i instytucje zagraniczne
Polska	61,1	22,7	8,2	4,8
Woj. podlaskie	79,1	9,0	0,1	0,5

Źródło: *Analiza potencjału ekonomicznego i innowacyjnego oraz identyfikacji potrzeb technologicznych w województwach: warmińsko-mazurskim, podlaskim oraz lubelskim* / pod red. M. Górzańskiego, Wydaw. CASE-Doradcy, Warszawa 2004, s. 49.

Nakłady na działalność innowacyjną w przedsiębiorstwach województwa podlaskiego również są niewielkie, ukształtowały się one w 2004 roku zaledwie na poziomie 652,5 tys. zł (rys. 5).

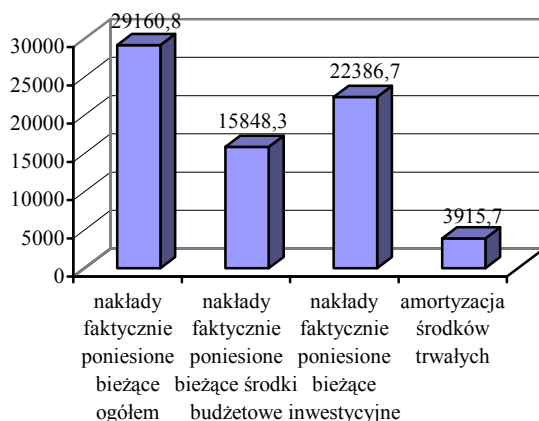
²⁴ M. Kondratiuk-Nierodzińska ..., op. cit., s. 37.



Rys. 5. Struktura nakładów zewnętrznych na działalność B+R w podlaskich przedsiębiorstwach w 2004 roku (w tys. zł)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS, <http://www.stat.gov.pl> [dostęp: 17.12.2005].

Strukturę nakładów wewnętrznych na działalność B+R w sektorze przedsiębiorstw przedstawia rysunek 6.



Rys. 6. Nakłady wewnętrzne faktycznie poniesione na działalność B+R w podlaskich przedsiębiorstwach w 2004 roku (w tys. zł)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS, <http://www.stat.gov.pl> [dostęp: 17.12.2005].

Inwestowanie w działalność badawczo-rozwojową stanowi ważną siłę napędową w funkcjonowaniu przedsiębiorstw oraz jest motorem postępu i wzrostu konkurencyjności na lokalnym rynku. Innowacyjność nie zależy wyłącznie od indywidualnego działania firm, uniwersytetów czy instytutów badawczych, lecz przede wszystkim od współpracy. Podlaski samorząd terytorialny, rząd, podlaskie środowisko akademickie i sektor przemysłu muszą stworzyć system powiązań, by wzmocnić innowacyjność gospodarki w województwie podlaskim. Następstwem tego będzie wzrost konkurencyjności Podlasia, a także rozwój procesu nauki.

3. Bariery i potrzeby innowacyjne podlaskich przedsiębiorstw w zakresie korzystania z potencjału B + R

Z dotychczasowych rozważań można wysnuć generalny wniosek o relatywnie niskim poziomie innowacyjności przedsiębiorstw w województwie podlaskim. Przyczyn tego stanu rzeczy jest wiele, np. uwarunkowania o charakterze historycznym, niedofinansowanie sfery B+R, brak systemowych ułatwień dla transferu innowacji do produkcji, brak środków własnych w firmach, które można by przeznaczyć na badania bądź zakup licencji, wreszcie brak świadomości znaczenia innowacji dla rozwoju firmy. W ostatnich latach sytuacja zaczyna się wprawdzie nieco poprawiać, jednak nadal nie widać zdecydowanych oznak polepszenia tego stanu rzeczy.

Analiza potencjału innowacyjności w przedsiębiorstwach województwa podlaskiego wskazuje na istnienie wielu barier. Występują one zarówno w otoczeniu przedsiębiorstw, jak również w nich samych. Wśród barier zewnętrznych najważniejszą stanowi poziom gospodarki, który nie wyzwala dostatecznie sprawnych mechanizmów wprowadzania innowacji przez przedsiębiorstwa, przede wszystkim zaś inwestowania w działalność badawczo-rozwojową. Ograniczony jest również popyt rynkowy, który nie generuje wystarczającego zapotrzebowania na zaawansowane pod względem technologicznym produkty. Bariery wzrostu innowacyjności należy upatrywać także w polityce przemysłowej. W ostatnich latach wprawdzie wprowadzono w życie wiele programów mających stymulować działalność innowacyjną w przedsiębiorstwach, jednak nie doprowadziły one do zasadniczego przełomu w tym względzie.²⁵

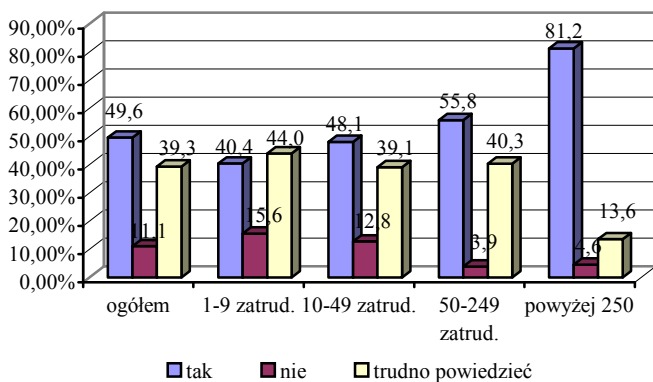
²⁵ K. Poznańska, *Innowacyjność jako źródło przewagi konkurencyjnej polskich przedsiębiorstw*, <http://www.centrumwiedzy.edu.pl> [dostęp: 19.02.2005].

Z badań przeprowadzonych przez Wyższą Szkołę Ekonomiczną w Białymstoku w 2004 roku wynika, że wprowadzane w firmach innowacje napotykały na wiele barier utrudniających ich sprawną i efektywną realizację.

Firmy wskazywały, że zasadniczymi przeszkodami są:

- system podatkowy, akty prawne, normy, przepisy – te bariery okazały się szczególnie odczuwalne przez mikroprzedsiębiorstwa,
- zbyt wysokie oprocentowanie kredytów oraz trudności w ich uzyskaniu,
- niedostatek lub brak własnych środków finansowych,
- wysoki stopień niepewności zbytu.²⁶

Kolejną barierą utrudniającą wzrost innowacyjności w przedsiębiorstwach jest bariera finansowa, która ma niewątpliwie znaczący związek z opieraniem działalności innowacyjnej na zasobach wewnętrznych. Należy podkreślić, że wiele przeszkód tkwi wewnątrz samych przedsiębiorstw, z czego sami właściciele przedsiębiorstw nie zdają sobie sprawy. Wynika to przede wszystkim z braku wykwalifikowanej kadry, odpowiednio przygotowanej do prowadzenia badań i prac rozwojowych (rys. 7). Liczne badania potwierdzają, że jedną z najważniejszych cech firm o wysokim poziomie innowacyjności jest ich dobre wyposażenie w kapitał ludzki. Wskazuje to na ważny kierunek działań na rzecz podnoszenia poziomu innowacyjności, a mianowicie poprzez rozwój i doskonalenie kadr.



Rys. 7. Stan przygotowania kadry do szybkiego wdrażania innowacji technologicznych wg wielkości firm w województwie podlaskim (w %)

Źródło: B. Plawgo, E. Piekarska, C. Sadowska-Snarska, M. Żynel, *Analiza potrzeb innowacyjnych przedsiębiorstw w województwie podlaskim*, Wyższa Szkoła Ekonomiczna, Białystok, 2004, s. 56.

²⁶ B. Plawgo, E. Piekarska, C. Sadowska-Snarska, M. Żynel, *Analiza potrzeb innowacyjnych przedsiębiorstw w województwie podlaskim*, Wyższa Szkoła Ekonomiczna, Białystok, 2004, s. 47.

Istotną barierą dla podlaskich przedsiębiorstw we wdrażaniu innowacyjności jest także niewystarczająca oferta ze strony różnych instytucji naukowo-badawczych oraz brak instrumentów umożliwiających transfer technologiczny, co pogłębia jeszcze bardziej niekorzystne warunki do wprowadzania innowacji.

Na podstawie powyższej analizy i struktury gospodarki w województwie podlaskim można stwierdzić, że innowacyjność powinna mieć duże znaczenie nie tylko dla sektorów opierających się na wysokich technologiach, ale również dla tradycyjnych gałęzi gospodarki. Ważna staje się zmiana tradycyjnej działalności gospodarczej na produkcję o wyższym poziomie wartości dodanej. Gospodarki opierające się na wiedzy rozwijają takie gałęzie przemysłu jak: mikroelektronika, biotechnologia czy telekomunikacja, których podstawą są B+R. Oprócz tradycyjnych sektorów gospodarek, działają także branże o wysokiej technologii, w których prawidłowe użytkowanie działalności B+R jest dominującym zasobem produkcyjnym.

Zarówno państwo, jak i lokalne samorządy na szczeblu wojewódzkim, powiatowym czy gminnym, powinny wspierać politykę innowacyjną. Należy minimalizować chociażby koszty prowadzenia działalności gospodarczej, rozwijać kapitał ludzki, wspierać krajowe firmy, promować parki technologiczne oraz zachęcać do bliższych powiązań przemysłu i sfery badawczej. Są to niezbędne podstawy strategii innowacyjnej stosowane przez kraje wysoko rozwinięte, które mogą być również użyteczne w krajach o niższym rozwoju gospodarczym. Doświadczenia państw rozwijających się pokazują, że polityka rządu na rzecz polepszenia zdolności innowacyjnych owocuje wzrostem konkurencyjności przedsiębiorstw krajowych, a tym samym całej gospodarki narodowej.²⁷

Zatem kluczowymi działaniami podejmowanymi w celu wdrażania innowacyjności w przedsiębiorstwach województwa podlaskiego powinny być:

- tworzenie warunków do modernizacji i budowy przedsiębiorstw przemysłu przetwórczego, związanych z lokalną bazą surowcową, o utrwalonych tradycjach produkcyjnych i handlowych, przede wszystkim zaś przemysłu rolno-spożywczego, drzewnego i meblarskiego oraz lekkiego;
- wspomaganie małej i średniej przedsiębiorczości poprzez tworzenie nowych przedsiębiorstw i wsparcie istniejących funduszy pożyczkowych, poręczeń, dotacji, venture capital, inkubatorów przedsiębiorczości;
- rozwój zaplecza B+R i zacieśnienie współpracy między uczelniami i jednostkami naukowo-badawczymi a przedsiębiorstwami, poprzez tworzenie parków technologicznych i przemysłowych;

²⁷ *Globalizacja: mechanizmy i wyzwania* / pod red. B. Liberskiej, PWE, Warszawa 2002, s. 96.

- rozwój technologii informacyjnych poprzez rozbudowę nowoczesnej infrastruktury informacyjnej o znaczeniu ponadinstytucjonalnym;
- wspieranie innowacyjnych projektów małych i średnich przedsiębiorstw w celu wykorzystania technologii informacyjnych.²⁸

Bariery innowacyjności, występujące wewnątrz przedsiębiorstw, jak i w ich otoczeniu, wskazują na konieczność szybkiego wprowadzenia odpowiednio ukierunkowanej polityki gospodarczej, zwłaszcza przemysłowej i proinnowacyjnej, przyjaznej dla przedsiębiorstw poszukujących i wdrażających innowacje.

Podsumowanie

W artykule przedstawiono główne czynniki od których zależy działalność B+R w intensyfikacji prowadzenia innowacji w przedsiębiorstwach. Przeprowadzone badania potwierdziły niski poziom innowacyjności podlaskich przedsiębiorstw oraz wskazały bariery, które uniemożliwiają jej wzrost.

Z przeprowadzonej analizy wynika, że, zarówno struktura gospodarstwa województwa podlaskiego, jak również same przedsiębiorstwa, są mało innowacyjne i w niewielkim tylko stopniu finansują sferę badawczo-rozwojową. Powodem takiej sytuacji jest między innymi sektorowo-działowa struktura Podlasia, to znaczy:

- bardzo wysoki udział zatrudnionych w województwie,
- bardzo niski udział zatrudnionych w przemyśle,
- relatywnie niski udział zatrudnionych w sektorze usług,
- bardzo niski udział usług rynkowych w całości zatrudnienia.

Omówiona na przykładzie województwa podlaskiego zależność działalności badawczo-rozwojowej od innowacyjności przedsiębiorstw pozwoliła sprecyzować konkretne wnioski. Otóż, tylko nieliczne przedsiębiorstwa funkcjonujące na terenie Podlasia mają wyodrębniony dział badawczo-rozwojowy. Taka komórka organizacyjna bądź stanowisko znajduje się przeważnie w firmach zatrudniających powyżej 250 osób i to one właśnie wprowadzają najwięcej innowacji w postaci nowych technologii oraz narzędzi czy maszyn.

Z badań przeprowadzonych przez Wyższą Szkołę Ekonomiczną w Białymstoku wynika, że największą innowacyjnością charakteryzują się firmy odzieżowe, zakłady produkcji maszyn i urządzeń oraz meblarskie. Podlaskie przedsiębiorstwa

²⁸ *Strategia Rozwoju Województwa Podlaskiego do 2010 roku.*, <http://www.wrotapodlasia.pl> [dostęp: 16.02. 2005]

tylko w niewielkim zakresie współpracują z sektorem wsparcia działalności innowacyjnej i badawczo-rozwojowej. Głównymi barierami są z pewnością: brak znajomości ofert jednostek B+R, brak środków finansowych, brak zaufania do kompetencji i jakości usług oferowanych przez sektor.

Literatura

1. *Analiza potencjału ekonomicznego i innowacyjnego oraz identyfikacji potrzeb technologicznych w województwach: warmińsko-mazurskim, podlaskim oraz lubelskim* / pod red. M. Górzeńskiego, Wydaw. CASE-Doradcy, Warszawa 2004.
2. Bartosik M., *Działania systemowe Rządu na rzecz intensyfikacji wykorzystania wyników prac naukowo-badawczych w gospodarce*, Informacja Rządu z 76 posiedzenia Senatu RP V Kadencji z dnia 2-3 lutego 2005 roku, <http://www.mnii.gov.pl>
3. *Globalizacja: mechanizmy i wyzwania* / pod red. B. Liberskiej, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2002.
4. Janasz W., *Innowacje w modelu działalności przedsiębiorstw*, W: Zarządzanie wartością przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji / pod red. E. Urbańczyka, Wydaw. Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2001.
5. Jasiński A. H., *Polityka innowacyjna w Polsce*, W: VII Kongres Ekonomistów Polskich, T. 2, Jaka polityka gospodarcza dla Polski? / pod red. U. Płowiec, Dom Wydawniczy „Bellona”, Warszawa 2001.
6. *Key Figures 2003-2004: Science, Technology and Industry - Towards a European Research Area*, European Commission, Brussels 2003.
7. Kondratiuk-Nierodzińska M., Grabowiecki J., *Regionalna Strategia Innowacji Województwa Podlaskiego (RSI-Podlasie): Wstępna analiza w zakresie innowacyjności Województwa Podlaskiego*, Uniwersytet w Białymstoku, Białystok 2004.
8. Mączyńska E., *Konkurencyjność i zdolność dostosowawcza polskich przedsiębiorstw*, W: Wzrost gospodarczy w Polsce: perspektywa średniookresowa / pod red. J. Lipińskiego i W. M. Orłowskiego, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa 2001.
9. *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki polskiej*, Warszawa 1997, s. 29, Raport Rady Strategii Społeczno-Gospodarczej nr 30, <http://www.mgpips.gov.pl>, (dostęp: 21.05.2003).

10. *Nauka i technika w liczbach w latach 1998-2002*, Ministerstwo Nauki i Informatyzacji, Warszawa 2004.
11. Plawgo B., Piekarska E., Sadowska-Snarska C., Żynel M., *Analiza potrzeb innowacyjnych przedsiębiorstw w województwie podlaskim*, Wyższa Szkoła Ekonomiczna, Białystok, 2004.
12. Poznańska K., *Innowacyjność jako źródło przewagi konkurencyjnej polskich przedsiębiorstw*, <http://www.centrumwiedzy.edu.pl> (dostęp: 19.02.2005).
13. *Przedsiębiorczość i rozwój firmy* / pod red. J. Targalskiego, Wydaw. Akademii Ekonomicznej, Kraków 1999.
14. *Raport Nauka i Technika w 2003 roku*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2004 Informacje i Opracowania Statystyczne.
15. Schumpeter J., *Teoria rozwoju gospodarczego*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1960.
16. *Strategia Rozwoju Województwa Podlaskiego do 2010 roku*, <http://www.wrotapodlasia.pl>
17. Szultka S., *Jak wspierać gospodarkę opartą na wiedzy w Polsce? Regionalne strategie i systemy innowacji - najlepsze praktyki, rekomendacje dla Polski* - materiał prasowy z konferencji, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Warszawa 2004, <http://www.strategializbonska.pl>
18. Weresa M. A., *Czynniki i bariery innowacyjności: wnioski dla Polski*, W: VII Kongres Ekonomistów Polskich, T. 4, *Przedsiębiorczość i konkurencyjność* / pod red. J. Kotowicz-Jawor, Dom Wydawniczy „Bellona”, Warszawa 2001.
19. *Wiedza, nauka, kultura dla gospodarki*, Prawo Europejskie w Praktyce, 2004, nr 4.
20. Wiszniewski W., *Innowacyjność polskich przedsiębiorstw przemysłowych*, "ORGMASZ", Warszawa 1999.
21. *Założenia polityki naukowej, naukowo-technicznej i innowacyjnej państwa do 2020 roku*, Ministerstwo Nauki i Informatyzacji, Warszawa 2004, <http://www.mnii.gov.pl>

Strona internetowa Głównego Urzędu Statystycznego <http://www.stat.gov.pl>

Expenditures on sector B + R and the innovation of Podlasie enterprises

Summary: The authors of article try to show whether expenditures on sector B+R may influence on innovation. Podlasie companies are the subject of considerations. In this article main arguments were introduced and presented dependence of B+R activity in intensification innovations in companies. It results that innovation is the main factor of competitiveness enterprises. With conducted analysis results, that both the economic structure of Podlasie Province and the only enterprises aren't innovative and they are financing the research-development sphere in small degree.

Key words: innovation, politician innovative, expenditures B+R, potencial searchingly - innovative, enterprise, Podlaskie Voivodship

*Helena Kubicka**, *Jose Mario Carrillo***, *Cesar Benito****

Zmienność morfologiczna i polimorfizm białek zapasowych w liniach wsobnych żyta ozimego (*Secale cereale* L.)

Streszczenie: Badano 11 linii wsobnych żyta ozimego pokolenia S₂₀ pod względem cech morfologicznych, biochemicznych i polimorfizmu białek zapasowych. Białka zapasowe w ziarniakach każdej linii wsobnej oznaczano metodą SDS-PAGE. Użyte do doświadczenia linie wsobne żyta charakteryzowały się znacznym zróżnicowaniem pod względem wszystkich analizowanych cech: wysokości roślin, długości kłosa, liczby i długości poszczególnych międzywęźli, liczby pięterek, liczby nasion w kłosie, masy 1000 ziaren i zawartości białka. Elektroforetyczna analiza białek zapasowych w badanych liniach wsobnych żyta wykazała również różnice pomiędzy nimi w liczbie prążków i ich masie cząsteczkowej. Cechy te ujawniały się w liniach wsobnych niezależnie od ich pochodzenia. Najbardziej zróżnicowane linie wsobne żyta oraz ich potomstwo wybrano do dalszych badań genetycznych na poziomie molekularnym DNA.

Słowa kluczowe: białka zapasowe, linie wsobne, polimorfizm, metoda SDS-PAGE, secaliny, żyto ozime

Wprowadzenie

W pokoleniach wsobnych żyta ozimego występuje duża zmienność cech morfologicznych i fizjologicznych (Zamorska 1968, Kubicki i Kubicka 1981, Smirnow i Sosnikchina 1984, De Vries i Sybenga 1984, Kubicka i Kubicki 1989). Obserwuje się również zróżnicowanie cech biochemicznych, między innymi na zawartość białka i aminokwasów, co stwierdzili Kaczmarek: (1970) oraz Kubicki i wsp.

* Katedra Rozwoju Rolnictwa i Agrobiznesu WZ; Ogród Botaniczny – Centrum Zachowania Różnorodności Biologicznej PAN w Warszawie

** Unidad Genetica, Universidad Politecnica, Madrid

*** Departamento de Genetica, Universidad Complutense, Madrid

(1981, 1986). Udowodniono także, że większość obserwowanych cech w pokoleniach wsobnych żyta miała podłoże genetyczne.

W późniejszych badaniach Carrillo i wsp. (1990), Bednarek i wsp. (1999), Kubicka i wsp. (2001), Rzepka-Plewneś (2001) wykazali, że różnice w liniach wsobnych żyta ujawniają się także na poziomie białek zapasowych i molekularnym DNA, niezależnie od zastosowanej techniki badawczej (analiza białek zapasowych metodą SDS-PAGE, techniki: RAPD, RFLP i AFLP).

Celem badań było porównanie zmienności morfologicznej, biochemicznej i molekularnej w liniach wsobnych żyta pokolenia S₂₀, wyselekcjonowanych z odmian uprawnych oraz określenie podobieństwa w zależności od pochodzenia.

Materiały i metody

Do badań wybrano 11 linii wsobnych (L42, L16, L27, L3/70, L96, L155, L145, L100, L154, L31, L194) żyta ozimego (*Secale cereale* L.) pokolenia S₂₀, wyselekcjonowanych z różnych odmian uprawnych (Pancerne, Dankowskie Złote, Dankowskie Selekcyjne, Chrobre, Smolickie) i wykonano pomiary biometryczne następujących cech: wysokości roślin, długości kłosa, długości poszczególnych międzywęźli, liczby pięterek w kłosie, liczby nasion w kłosie, masy 1000 ziaren oraz oznaczono zawartość białka w suchej masie za pomocą metody Kjeldahl'a.

Przeprowadzono również ocenę polimorfizmu białek zapasowych za pomocą techniki SDS na dziesięciu ziarniakach każdej linii. Metoda ta została opracowana przez Laemmliego (1970), a następnie zastosowana w roślinach przez Payne i wsp. (1980). Carrillo i wsp. (1990) wykorzystali ją do analizy ziarniaków żyta z użyciem 4-procentowego siarczanu dodecyłu sodu (SDS) i 5-procentowego 2-merkaptioetanolu (2-ME). Elektroforezę prowadzono w systemie PAGE, tzn. nieciągłej elektroforezy pionowej używając trzech rodzajów żeli poliakrylamidowych (4-, 8- i 12-procentowego). Elektroforezę białek zapasowych zaprezentowano na żelu rozdzielającym (12-procentowym).

Wyniki i dyskusja

Badane linie wsobne żyta były zróżnicowane pod względem obserwowanych cech morfologicznych, takich jak: wysokość roślin, długość poszczególnych międzywęźli, długość kłosa, liczba pięterek w kłosie, zawiązywanie ziaren w kłosie i masa 1000 ziaren (tab. 1–3), fot. 1-2).

Tab. 1. Zestawienie wybranych cech w liniach wsobnych żyta ozimego

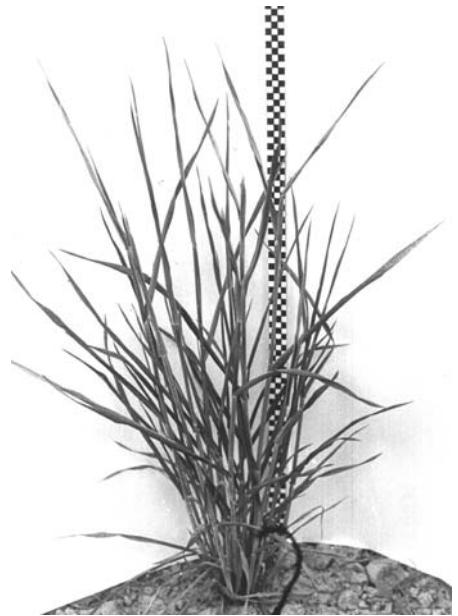
Linia i pochodzenie	Wysokość roślin (cm)	Długość kłosa (cm)	Liczba pięterek w kłosie	Liczba ziaren w kłosie
L42 (S)	115,5	11,5	15	24
L16 (P)	76,7	8,2	11	25
L155 (Ch)	102,9	5,5	9	13
L3/70 (P)	97,4	12,1	16	38
L194 (DZ)	113,4	9,2	15	39
L145 (S)	126,0	6,6	10	34
L27 (DZ)	85,8	11,5	14	29
L31 (DS)	87,6	7,0	11	35
L96 (P)	75,3	10,1	16	43
L100 (DS)	106,0	7,3	13	36
L154 (Ch)	136,5	12,0	16	60

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań przeprowadzonych w Ogrodzie Botanicznym w Warszawie (2003).

DZ – Dańkowskie Złote, Ch – Chobre, S – Smolickie, P – Pancerne, DS – Dańkowskie Selekcyjne



Fot. 1. Fenotyp linii wsobnej – L154



Fot. 2. Fenotyp linii wsobnej – L42

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań przeprowadzonych w Ogrodzie Botanicznym w Warszawie (2003).

Wysokość roślin wahała się od 75,3 do 136,5 cm. Długość kłosa wynosiła od 5,5 do 11,5 cm, liczba pięterek od 9 do 16, zawiązywanie ziaren w kłosie od 13 do 60, a masa 1000 ziaren od 18,4 do 32,8 g. Zanotowano również różnice w liczbie i długości poszczególnych międzywęźli w analizowanych liniach żyta. Dwie linie z jedenastu miały sześć międzywęźli (tab. 1-3).

Tab. 2. Długość poszczególnych międzywęźli w liniach wsobnych

Linia i pochodzenie	Długość międzywęźli (w cm)					
	I	II	III	IV	V	VI
L42 (S)	43,0	32,0	13,7	10,5	4,8	-
L16 (P)	29,5	21,8	10,0	5,2	2,0	-
L155 (Ch)	39,8	32,0	14,0	8,5	3,1	-
L3/70 (P)	36,3	21,5	14,6	6,5	5,1	1,3
L194 (DZ)	43,2	38,3	11,5	6,3	4,9	-
L145 (S)	33,6	33,2	21,7	16,4	9,0	5,5
L27 (DZ)	25,5	21,0	15,8	7,0	5,0	-
L31 (DS)	36,0	21,6	11,2	7,5	4,3	-
L96 (P)	25,8	20,2	10,0	6,9	2,3	-
L100 (DS)	43,2	32,3	16,8	7,3	-	-
L154 (Ch)	54,5	39,5	18,5	12,0	-	-

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań przeprowadzonych w Ogrodzie Botanicznym w Warszawie (2003).

DZ – Dańkowskie Złote, Ch – Chobre, S – Smolickie, P – Pancerne, DS – Dańkowskie Selekcyjne

Podobną zmienność cech w pokoleniach wsobnych żyta obserwowało wielu badaczy (Zamorska 1968, Kubicki i Kubicka 1981, Kubicka i Kubicki 1989).

Inną cechą żyta była zmieniająca się zawartość białka w suchej masie (od 11,5 do 22,4%). Wiadomo z literatury (Kaczmarek 1970, Kubicki i wsp. 1981, 1986, Rygliszyn i Malepszy 1989, Śmiech i wsp. 1991), że cecha ta u żyta jest ujemnie skorelowana z masą 1000 ziaren, a współczynnik korelacji wynosi $r = -0,322$. Dodatkowym utrudnieniem w połączeniu i skumulowaniu w jednym osobniku tych cech (wysoka zawartość białka i wysoka masa 1000 ziaren) jest ich poligeniczne dziedziczenie. Według Ruebenbauera i Kalety (1980) zawartość białka w życie, uwarunkowana jest dwoma recesywnymi genami. Podobnie, masa 1000 ziaren determinowana jest co najmniej kilkoma genami, co wykazali Kubicki i wsp. (1981), Rygliszyn i Malepszy (1989) i Śmiech i wsp. (1991). W dalszych badaniach Śmiech i wsp. (1996) stwierdzili, że w dziedziczeniu tych cech uczestniczyły addytywne i nieaddytywne formy działania genów, jak również istotną rolę odgrywały efekty epistatyczne.

Pomimo wpływu wielu genów na występowanie tych cech, można wyselekcjonować pojedyncze linie wsobne, które zawierają równocześnie wysokie wartości obu tych cech. Przykładem tego są otrzymane w pracy dwie bardzo ciekawe linie wsobne L3/70 i L194, w których jednocześnie uzyskano wysoką zawartość białka i wysoką masę 1000 ziaren (tab. 3).

Tab. 3. Charakterystyka linii wsobnych żyta pokolenia S₂₀ pod względem wielkości nasion i zawartości białka

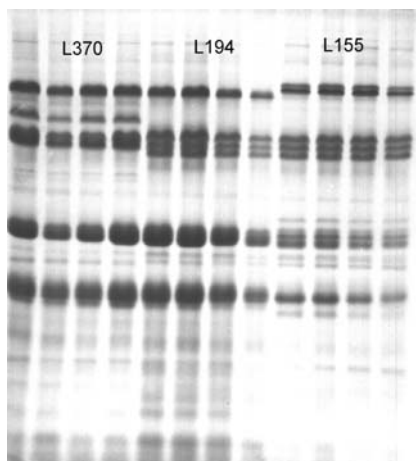
Linia i pochodzenie	Masa 1000 ziaren	Zawartość białka (w %)
L42 (S)	18,6	22,4
L16 (P)	23,0	21,8
L155 (Ch)	18,4	21,6
L3/70 (P)	31,5	20,7
L194 (DZ)	32,8	19,0
L145 (S)	19,0	18,1
L27 (DZ)	23,2	16,8
L31 (DS)	20,6	15,4
L96 (P)	31,2	15,4
L100 (DS)	31,9	13,8
L154 (Ch)	22,0	11,5

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań przeprowadzonych w Ogrodzie Botanicznym w Warszawie (2003).

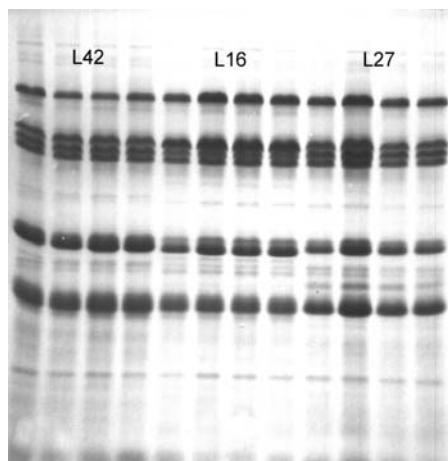
DZ – Dańkowskie Złote, Ch – Chobre, S – Smolickie, P – Pancerne, DS – Dańkowskie Selekcyjne

Jednakże do badań genetycznych potrzebne są również linie wsobne wyrównane o niskiej zawartości białka. W tym celu należy ustalić dokładny sposób dziedziczenia tych cech oraz liczby genów determinujące wysoką zawartość białka i masę 1000 ziaren, aby wykorzystać je w hodowli wysokobiałkowych odmian żyta. W tego typu badaniach powinno się użyć linii wsobnych o różnych genotypach.

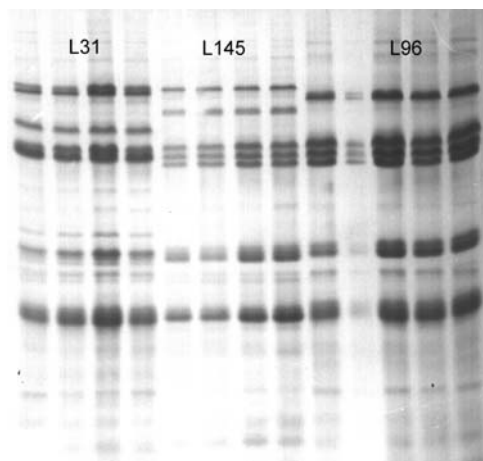
Do identyfikacji odrębności linii wsobnych zastosowano analizę obrazów elektroforetycznych otrzymanych z rozdziałów białek zapasowych metodą SDS-PAGE. W analizie białek zapasowych (secalin), linie wsobne żyta charakteryzowały się znacznym polimorfizmem (fot. 3a-d). Wysoki polimorfizm obserwowano także pomiędzy liniami wyselekcjonowanymi z tych samych odmian wyjściowych, np. linie wyselekcjonowane z odmiany Pancerne: L3/70, L16 i L96 miały odmienne wzory prążków. Zaprezentowana w pracy technika SDS-PAGE analizy białek zapasowych pozwoliła ocenić zmienność genotypową linii wsobnych żyta (fot. 3a-d).



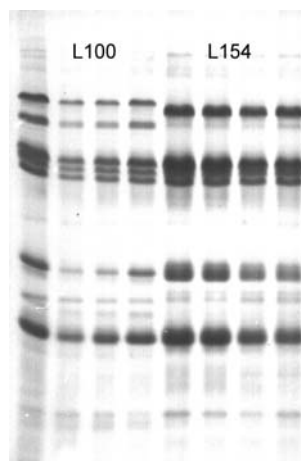
Fot. 3 a



Fot. 3 b



Fot. 3 c



Fot. 3 d

Fot. 3 a-d. Elektroforegram białek zapasowych linii wsobnych żyta wykonany za pomocą metody SDS-PAGE

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań przeprowadzonych w Universidad Politécnica w Madrycie (2003).

Metoda ta była wcześniej stosowana z powodzeniem do identyfikacji genotypów linii wsobnych, zmienności potomstwa mieszańcowego i ich podobieństwa z formami rodzicielskimi (Carrillo i wsp. 1990, Rzepka-Plewneś 2001), jak rów-

niez do oznaczania molekularnej masy cząsteczkowej secalin u żyta (Alonso-Blanco i wsp. 1993).

Na tym etapie pracy niemożliwa była identyfikacja genów o wysokiej zawartości białka, co było początkowo zamierzeniem badań. Ale uzyskany polimorfizm w liniach wsobnych został wykorzystany do selekcji linii żyta charakteryzujących się skrajnymi wzorami prążków białek zapasowych. Wybrane linie skrzyżowano ze sobą w obu kierunkach (L3/70 x L42; L3/70 x L96; L145 x L31), a potomstwo pokolenia F₂ zostanie przeanalizowane za pomocą techniki SSR w dalszych badaniach.

Wnioski

1. Linie wsobne, niezależnie od pochodzenia, wykazywały znaczne zróżnicowanie pod względem badanych cech morfologicznych (wysokość roślin, długość kłosa, długość poszczególnych międzywęźli, liczba pięterek i osadzanie nasion w kłosie).
2. Stwierdzono różną zawartość białka (od 11,5 do 22,4%) i różną masę 1000 ziaren w badanych liniach wsobnych.
3. Badane linie wsobne żyta miały inny obraz elektroforetyczny białek zapasowych niezależnie od ich pochodzenia.
4. Linie o skrajnych wzorach prążków białek zapasowych (secalin) żyta skrzyżowano ze sobą, a ich potomstwo zostanie poddane dalszym badaniom.
5. Zastosowana metoda SDS-PAGE elektroforezy białek okazała się pomocna do określenia zróżnicowania cech w liniach wsobnych żyta.

Literatura

Alonso-Blanco C., Goicoechea P. G., Roca A., Giraldez R. (1993) Genetic linkage between cytological markers and the seed storage protein loci *Sec2* [*Gli-R2*] and *Sec3* [*Glu-R1*] in rye, *Theor. Appl. Genet.*, 87: 321-327.

Bednarek P. T., Kubicka H., Zawada M., Brukwiński W. (1999) Zastosowanie markerów AFLP do badania zmienności genetycznej w obrębie form rodzicielskich mieszańca heterozyjnego żyta otrzymanego na bazie cytoplazmy „Pampa”. *Biul. IHAR*, 211: 229-237.

- Carrillo J. M., Vazquez J. F., Orellana J. (1990) Linkage relationships between the loci *Sec1* and *Sec3* in rye (*Secale cereale* L.), *Heredity*, 64: 125-130.
- De Vries I. N., Sybenga J. (1984) Chromosomal location of 17 monogenically inherited morphological markers in rye (*Secale cereale* L.) using the translocation tester set, *Vortr. Pflanzszuchtg.*, 92: 117-139.
- Kaczmarek J. (1970) Wpływ chowu wsobnego u żyta na płodność, ciężar ziarniaków i procentową zawartość białka ogólnego w ziarnie. *Biul. IHAR*, 3/4: 41-43.
- Kubicka H., Kubicki B. (1989) Współzależności pomiędzy cechami związanymi z typem wzrostu w liniach wsobnych żyta ozimego (*Secale cereale* L.), *Biul. IHAR*, 170: 13-22.
- Kubicka H., Bednarek P.T., Lewandowska R. (2001) Searching potential molecular AFLP markers of the recessive gene (*ds1*) of dwarfness in winter rye (*Secale cereale* L.). *Obieg pierwiastków w przyrodzie*, T.1: 387-392.
- Kubicki B., Kubicka H. (1981) Zmienność cech w liniach wsobnych żyta. *Pr. Nauk. Uniw. Śl. w Katowicach*, Cz.2: 411-417.
- Kubicki B., Kubicka H., Rygliszyn G. (1981) Zmienność zawartości białka w liniach wsobnych i mieszańcach F₁ żyta, *Prace Zespołu Hodowli Żyta za rok 1980*: 69-92.
- Kubicki B., Kubicka H., Rygliszyn G. (1986) Variation in yield-contributing traits of inbred lines and interlined F₁ hybrids of winter rye (*Secale cereale* L.). *Genet. Pol.*, 26: 219-228.
- Laemmli V. K. (1970) Cleavage of structural proteins during the assembly of the head of bacteriophage, T. 4. *Nature*, 227: 681-684.
- Payne P. I., Law C. N., Mudd E. E. (1980) Control by homoeologous group 1 chromosomes of the high-molecular-weight subunits of glutenin, a major protein of wheat endosperm, *Theor. Appl. Genet.*, 58: 113-120.
- Rzepka-Plewneś D. (2001) Zmienność populacji żyta (*Secale cereale* L.) selekcjonowanych w kierunku tolerancji na niedobory azotu w kulturach hydroponicznych. *Biul. IHAR*, 220: 191-206.
- Ruebenbauer T., Kaleta S. (1980) Inheritance of protein content in kernels of inbred lines of rye (*Secale cereale* L.). *Genet. Pol.*, 19: 487-493.
- Rygliszyn G., Malepszy S. 1989. Współzależność między zawartością białka a masą 1000 ziarniaków w mieszańcach drugiego pokolenia żyta. *Hod. Rośl. Nasion.*, 2: 7-11.

Smirnov V. G., Sosnichina S. P. (1984) Genetika rži. Leningrad, Izd. Leningr. Univ., 1-263.

Śmiech M., Rygliszyn G., Środa D., Kubicka H., Kryś Z., Malepszy S. (1991) Hodowla odmian syntetycznych żyta ozimego, Raport za lata 1983-1990. Wydaw. SGGW.

Śmiech M., Przybecki Z., Malepszy S. (1996) Dziedziczenie białka i masy 1000 ziarn w liniach wsobnych żyta (*Secale cereale* L.), Biul. IHAR, 200: 93-97.

Zamorska M. (1968) Wyniki badań nad chowem wsobnym u żyta (*Secale cereale* L.). Zesz. Nauk. WSR Wrocław, Rolnictwo IV, T. 25, 77: 83–103.

Morphological variability and storage proteins polymorphism in inbred lines of winter rye (*Secale cereale* L.)

Summary: 11 inbred lines of the winter rye generation S₂₀ on account of morphological, biochemical and polimorphism traits were investigated. Storage protein in seeds of each inbred line were analysed using the SDS – PAGE method. The inbred lines of rye used in the experiment were characterized by a significant variability on account of all analysed features: the height of the plant, length of the spike, number and length of each internode, the number of layers of the spike, number of grains per spike, 1000 grains weight and content of protein.

Electrophoretic analyses of storage proteins in inbred lines showed a difference in the number of bands and their molecular mass. These traits appeared in the inbred lines regardless of their origin. The greatest variations of the inbred lines of rye were selected for further genetical research.

Key words: inbred lines, polymorphism, SDS- PAGE method, secalin, storage protein, winter rye

Tadeusz Łoboda*

Wzrost siewek jęczmienia jarego w stałych i zmieniających się warunkach oświetlenia i temperatury

Streszczenie: Badano wzrost siewek 20 odmian jęczmienia jarego rosnącego w komorze fitotronowej w warunkach stałych i zmiennych. Dla obu rodzajów warunków suma godzinowych temperatur wynosiła 432°C, a dobową sumę PAR wynosiła 15,12 mol fotonów \times m², natomiast rozkład temperatur i intensywność PAR w ciągu doby były różne. Stwierdzono, że pojawianie się kolejnych liści jest szybsze w warunkach stałych niż zmiennych. Całkowita średnia sucha masa pojedynczej rośliny po 14 dniach wzrostu w warunkach stałych była wyższa i wynosiła 172,5 mg, a w zmiennych 131,7 mg. W zmiennych warunkach sucha masa części nadziemnej była najczęściej wyższa niż sucha masa korzeni. Gromadzenie suchej masy w stałych i zmiennych warunkach wzrostu zależało od pochodzenia badanych odmian i najwyższą suchą masę w warunkach stałych miały odmiany pochodzące ze strefy klimatu morskiego i przejściowego, a odmiany ze strefy klimatu kontynentalnego miały najmniejszą suchą masę w zmiennych warunkach.

Słowa kluczowe: jęczmień jary, PAR, sucha masa, wpływ temperatury, wzrost roślin

Wstęp

Jedną z najważniejszych właściwości roślin uprawnych jest ich zdolność do wzrostu i rozwoju w ciągle zmieniających się warunkach środowiska. Do głównych czynników powodujących zmiany w środowisku należą światło, temperatura oraz wilgotność powietrza i gleby. Zmiany tych czynników mogą mieć zarówno charakter stały (w cyklach rocznych, sezonowych i dobowych), jak i przypadkowy spowodowany odchyleniami od średnich wieloletnich w danym czasie. To z kolei

* Katedra Rozwoju Rolnictwa i Agrobiznesu, Wydział Zarządzania

wpływa na to, że w tej samej strefie klimatycznej, nawet przy jednakowej rocznej sumie temperatur czy energii promieniowania fotosyntetycznie aktywnego (PAR) w kolejnych latach, ich rozkład w poszczególnych dniach wegetacji w każdym roku jest inny. Szczególnie dużym i trudnym do przewidzenia zmianom ulega intensywność PAR, źródło energii odpowiedzialnej za produkcję ok. 95% suchej masy roślin. Oprócz zmian sezonowych i dobowych, intensywność PAR może ulegać nieregularnym zmianom powodowanym przez zachmurzenie i wzajemne ocienianie się liści podczas wietrznej pogody. Plon roślin zależy od oddziaływania zmieniających się w czasie czynników środowiska na proces wzrostu i rozwoju roślin, a więc poznanie reakcji roślin na te czynniki, potrzebne jest do określenia potencjału plonotwórczego roślin uprawnych. Większość dotychczasowych badań dotyczy układów stacjonarnych, natomiast rzadko - reakcji roślin na zmieniające się warunki.

Rośliny zbożowe zajmują ok. 70% gruntów ornych w Polsce (FAOSTAT 2005). Do badań zostało wybrane stadium siewek ze względu na łatwe ich otrzymanie, wygodne operowanie nimi oraz dostępność powierzchni fitotronowej. Wyboru tego typu materiału dokonano również ze względu na to, różnice genotypowe przejawiają się już w fazie siewek, co zaobserwował, np. Poorter (1991). Stwierdził on, że parametry charakteryzujące fotosyntezę i wzrost są podobne zarówno w liściach siewek, jak i w starszych liściach. Kontrolowanie czynników zewnętrznych umożliwił fitotron.

Celem pracy było zbadanie wpływu stałej i zmieniającej się fotosyntetycznie aktywnej radiacji (PAR) oraz stałych i zmieniających się warunków temperaturowych na wzrost siewek jęczmienia jarego.

Materiał i metodyka

Do badań użyto 20 odmian jęczmienia jarego pochodzących ze strefy klimatu morskiego: Proctor, Koru i Keg (Wielka Brytania), Hunter (Irlandia), Paavo i Suvi (Finlandia), ze strefy klimatu przejściowego: Wisa i Arabische (Niemcy), Gryf i Ars (Polska), Aramir i Mazurka (Holandia), z klimatu kontynentalnego: Egipt (Egipt), Krasnodarskij (Rosja), Monte Cristo (India), Menelik (Etiopia) i Iran 1952-54 (Iran) oraz trudne do sklasyfikowania: Ex 0770 (Francja), Diamant (była Czechosłowacja) i Iwate Mensuri (Japonia). Ziarno podkiełkowsano na bibule filtracyjnej na szalkach Petri'ego i po 15 sztuk wysiano do plastikowych kuwet wypełnionych mieszaniną piasku i gleby w ilości: 7,5 i 3,5 kg. Mieszanina ta była zasiloną pożywką o następującym składzie: KNO_3 - 1,07 g, NH_4NO_3 - 1,08 g, K_2SO_4 - 0,74 g, $\text{MgSO}_4 \times 7\text{H}_2\text{O}$ - 0,65 g i KH_2PO_4 - 0,575 g oraz dodano w postaci

stałej $\text{Ca}(\text{H}_2\text{PO}_4)_2$ - 0,888 g. Rośliny podlewano codziennie do osiągnięcia 60% PPW. Ziarniaki każdej formy wysiano w 4 powtórzeniach, tzn. każda forma była reprezentowana przez 60 roślin.

Doświadczenie przeprowadzono w Katedrze Fizjologii Roślin Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie w dwóch kamerach fitotronowych typu KTLK-20000 wyprodukowanych w byłej NRD, w których można było zaprogramować różne warunki świetlne i temperaturowe (tab.1). Dobowa suma godzinowych temperatur wynosiła w nich 432°C , a dobowa suma intensywności PAR - $15,12 \text{ mol (fotonów) } \times \text{ m}^{-2}$. Zbioru roślin dokonywano po 14 dniach od wysiewu. Zebrane rośliny suszono w temperaturze 105°C przez dwie godziny, a następnie w 80°C , aż do całkowitego wysuszenia.

Tab. 1. Warunki świetlne i temperaturowe wzrostu roślin jęczmienia jarego w komorze fitotronowej

Godziny	Warunki stałe		Warunki zmienne	
	intensywność PAR ($\mu\text{mol m}^{-2} \text{ s}^{-1}$)	temperatura ($^\circ\text{C}$)	intensywność PAR ($\mu\text{mol m}^{-2} \text{ s}^{-1}$)	temperatura ($^\circ\text{C}$)
6-8	300	18	155	20
8-10	300	18	445	22
10-12	300	18	155	20
12-14	300	18	445	22
14-16	300	18	155	20
16-18	300	18	445	22
18-20	300	18	300	20
20-6	0	18	0	14

Źródło: Opracowania własne.

Wyniki

Pojawianie się kolejnych liści zależało od warunków, w jakich rosły siewki jęczmienia jarego. Pierwsze dwa liście pojawiły się w podobnym czasie, chociaż w warunkach zmiennych obserwowano większe zróżnicowanie czasowe w pojawieniu się drugiego liścia (4-11 dni), niż w warunkach stałych (5-7 dni). Również trzeci i czwarty liść pojawiały się w warunkach stałych w krótkich odstępach czasowych niezależnie od odmiany: trzeci liść pojawił się między 9 a 11 dniem wegetacji, a czwarty w 13 odmianach między 13 a 14 dniem, a w 7 odmianach nie pojawił się do końca doświadczenia. W warunkach zmiennych trzeci liść pojawił się w 19 odmianach między 9 a 14 dniem, a więc później niż w warunkach stałych (tab. 2), a czwarty liść pojawił się tylko w 6 odmianach, z których 4 pochodziły ze

strefy klimatu przejściowego. Największe zróżnicowanie obserwowano w odmianach pochodzących ze strefy klimatu kontynentalnego (tab.2).

Tab. 2. Czas (w dniach) pojawiania się kolejnych (I, II, III i IV) liści jęczmienia jarego

Odmiana	Warunki stałe				Warunki zmienne			
	I liść	II liść	III liść	IV liść	I liść	II liść	III liść	IV liść
Proctor	1	6	10	-	1	5	11	-
Koru	1	5	9	-	1	5	10	-
Keg	2	6	9	-	1	4	10	-
Hunter	2	6	9	14	1	5	10	-
Paavo	2	6	9	13	1	5	9	14
Suvi	2	6	9	14	1	4	9	-
Wisa	1	5	9	14	1	5	10	14
Arabische	1	6	9	13	1	5	9	14
Gryf	2	5	9	14	1	5	10	-
Ars	2	6	10	14	1	6	11	14
Aramir	2	5	9	13	1	4	9	13
Mazurka	2	7	10	14	2	7	12	-
Egipt	2	7	11	-	2	8	14	-
Krasnodarskij	2	6	10	14	3	7	11	-
Monte Cristo	2	7	11	-	3	11	-	-
Menelik	2	6	9	13	1	5	9	14
Iran 1952-54	2	6	10	14	2	10	14	-
Ex 0770	2	6	11	14	1	6	11	-
Diamant	1	6	9	-	1	4	10	-
Iwate Mensuri	2	7	10	-	1	7	11	-

Źródło: Opracowania własne.

Zróżnicowanie suchej masy w poszczególnych odmianach było bardzo duże (tab. 3). Większą całkowitą suchą masę po 14 dniach wzrostu osiągnęły rośliny rosnące w warunkach stałych - 172,5 mg, a w zmiennych - 131,7 mg. Tylko odmiany Aramir, Hunter i Paavo uzyskały większą suchą masę w warunkach zmiennych. Najwyższą całkowitą suchą masę w warunkach stałych uzyskały odmiany pochodzące ze strefy klimatu morskiego i przejściowego. Odmiany ze strefy klimatu kontynentalnego uzyskały najmniejsze nagromadzenie suchej masy w zmiennych warunkach (63,1- 89,3 mg), z wyjątkiem odmiany Mentlik (149,7 mg).

Odmiany pochodzące ze strefy klimatu morskiego, niezależnie od warunków wzrostu, uzyskały podobną suchą masę części nadziemnych. Natomiast bardzo różniły się suchą masą części nadziemnych odmiany pochodzące ze strefy klimatu przejściowego, np. Wisa osiągnęła w stałych warunkach 118,5 mg, a Mazurka w tych samych warunkach tylko 61,6 mg. Duże zróżnicowanie zaobserwowano

także w odmianach ze strefy klimatu przejściowego w zmiennych warunkach. Odmiany ze strefy klimatu kontynentalnego zachowywały się podobnie, z wyjątkiem odmiany Iran 1952-54, która w stałych warunkach uzyskała najwyższą suchą masę (115,7 mg) i odmiany Menelik, która w zmiennych warunkach miała najwyższą suchą masę (98,1 mg). Z pozostałych odmian jedynie Ex 0770 w zmiennych warunkach uzyskała mniejszą suchą masę, a inne odmiany nie różniły się istotnie. Ogólnie należy stwierdzić, że lepsze nagromadzenie suchej masy w części nadziemnej następowało w stałych warunkach. Najwyższą suchą masę w obu warunkach uzyskała odmiana Wisa (112,85 mg), a najmniejszą odmiana Egipt (56,2 mg).

Największą suchą masę korzeni w stałych warunkach miała odmiana Proctor (136,3), a najmniejszą odmiana Paavo (36,5 mg). Obie te odmiany pochodzą ze strefy klimatu morskiego. W odmianach ze strefy klimatu przejściowego nie było tak dużego zróżnicowania, tylko odmiana Gryf różniła się istotnie od Mazurki i Arsa. Pozostałe odmiany, zarówno w grupie kontynentalnych, jak i innych, nie różniły się istotnie w swoich grupach.

W warunkach zmiennych obserwowano mniejsze zróżnicowanie badanych odmian pod względem uzyskanej suchej masy korzeni - różnica między największą suchą masą wytworzoną przez odmianę Hunter (99,1 mg), a najniższą wytworzoną przez odmianę Egipt (22,7 mg) wyniosła 76,4 mg. W grupie odmian z klimatu morskiego można wyróżnić dwie podgrupy odmian, tj. Hunter, Koru i Suvi o większej suchej masie (70,5-99,1 mg) i pozostałe o mniejszej suchej masie (41,6-58,1 mg). Z odmian strefy klimatu przejściowego najwięcej suchej masy w korzeniach nagromadziła odmiana Aramir (87,4 mg). Odmiany Gryf, Arabische, Wisa i Art nie różniły się istotnie, a sucha masa korzeni Mazurki była znacznie niższa od suchej masy odmian Gryf i Aramir. Odmiany kontynentalne uzyskały w tych warunkach najmniejsze wielkości suchej masy spośród wszystkich odmian i niewiele różniły się między sobą z wyjątkiem odmiany Menelik, która nagromadziła znacznie więcej suchej masy w korzeniach niż pozostałe odmiany tej grupy. Odmiany: Iwate Mensuri, Diamant i Ex 0770 nie różniły się istotnie suchą masą korzeni.

Zdecydowanie większe nagromadzenie suchej masy korzeni uzyskano w stałych warunkach - 82,5 mg, natomiast w warunkach zmiennych tylko 51,5 mg. W niektórych odmianach stwierdzono duże różnice w uzyskanej suchej masie korzeni w zależności od warunków wzrostu, np. odmiana Proctor w warunkach stałych uzyskała suchą masę korzeni wielkości 136,3 mg, a w zmiennych - 41,6 mg, czyli trzykrotnie mniejszą. Najlepszymi odmianami pod względem uzyskanej suchej masy korzeni, średnio dla obu warunków okazały się odmiany Suvi, Koru, Proctor i Hunter, czyli pochodzące ze strefy klimatu morskiego, jednakże odmiana

Paavo, reprezentująca tę samą grupę, uzyskała najniższą suchą masę ze wszystkich badanych odmian.

Tab. 3. Sucha masa jęczmienia jarego uzyskana po 14 dniach wzrostu w warunkach stałych i zmiennych

Odmiana	Część nadziemna (mg)		Korzenie (mg)		Masa całkowita (mg)		Korzenie/część nadziemna (mg)	
	stałe	zmienne	stałe	zmienne	stałe	zmienne	stałe	zmienne
Proctor	95,7	83,2	136,3	41,6	232,0	124,8	1,42	0,50
Koru	104,1	98,9	100,6	83,4	204,7	182,3	0,97	0,84
Keg	79,6	88,2	87,3	58,1	166,9	146,3	1,10	0,66
Hunter	82,1	96,6	75,6	99,1	157,7	195,7	0,92	1,03
Paavo	79,7	85,7	36,5	50,5	116,2	135,2	0,46	0,59
Suvi	93,9	93,4	118,9	70,5	212,8	163,9	1,27	0,75
Wisa	118,5	107,2	86,1	38,9	204,6	146,1	0,73	0,36
Arabische	93,6	78,7	82,2	45,5	175,8	124,2	0,88	0,58
Gryf	105,7	96,4	96,4	64,7	202,1	161,1	0,91	0,67
Ars	83,2	70,7	53,4	36,8	136,6	107,5	0,64	0,52
Aramir	92,9	111,6	83,9	87,4	176,8	199,0	0,90	0,78
Mazurka	61,6	54,2	57,7	33,0	119,3	87,2	0,94	0,61
Egipt	72,0	40,4	86,3	22,7	158,3	63,1	1,20	0,56
Krasnodarskij	73,1	58,8	57,0	30,5	130,1	89,3	0,78	0,52
Monte Cristo	74,9	43,1	82,0	33,7	156,9	76,8	1,09	0,78
Menelik	83,2	98,1	68,1	51,6	151,3	149,7	0,82	0,53
Iran 1952-54	115,7	52,1	70,7	26,6	186,4	78,7	0,61	0,51
Ex 0770	76,4	79,5	80,7	57,0	157,1	136,5	1,06	0,72
Diamant	97,8	85,7	91,3	46,6	189,1	132,3	0,93	0,54
Iwate Mensuri	116,1	85,3	99,1	52,3	215,2	137,6	0,85	0,61

$NIR_{0,01}$ dla odmian w przypadku całkowitej s.m. – 28,89

$NIR_{0,01}$ dla warunków w przypadku całkowitej s.m. – 9,14

$NIR_{0,01}$ dla współdziałania odmiany x warunki w przypadku całkowitej s.m. – 40,85 i 30,16 zależnie od kierunku porównań

$NIR_{0,01}$ dla odmian w przypadku części nadziemnej – 13,98

$NIR_{0,01}$ dla warunków przypadku części nadziemnej – 4,42

$NIR_{0,01}$ dla współdziałania odmiany x warunki w przypadku części nadziemnej – 19,97 i 15,63 zależnie od kierunku porównań

Źródło: Opracowania własne.

Stosunek suchej masy korzeni do suchej masy części nadziemnej był, z wyjątkiem odmian Hunter i Paavo, wyższy w stałych warunkach. We wszystkich odmianach, w zmiennych warunkach, z wyjątkiem odmiany Hunter, sucha masa części nadziemnej była wyższa niż sucha masa korzeni. W stałych warunkach nato-

miast suchą masę korzeni, większą niż sucha masa części nadziemnej, miały odmiany: Proctor, Keg, Suvi, Egipt, Monte Cristo i Ex 0770.

Dyskusja

Korelacje wzrostowe, w warunkach różnej temperatury i PAR, mające wpływ na dynamikę wzrostu poszczególnych organów i akumulacji substancji pokarmowych, są złożone (Starck i in. 1995). W roślinach jęczmienia, podobnie jak w roślinach pszenżyta (Łoboda i in. 1996), duży udział w ogólnej suchej masie w warunkach stałych mają korzenie, natomiast w zmiennych warunkach, relatywnie więcej suchej masy gromadzi się w części nadziemnej. Takie rozmieszczenie suchej masy wskazuje na to, że strategia wzrostu roślin jęczmienia i pszenżyta zależy od warunków występujących w środowisku.

W środowisku stałym, typowym dla klimatu kontynentalnego, w którym częstym zjawiskiem jest susza glebowa (np. w niektórych rejonach Iranu opady roczne wynoszą tylko 50-100 mm), rośliny rozbudowują system korzeniowy po to, aby zabezpieczyć pobieranie wody. W roślinach, które rosną na zimnych pustyniach i w tundrze biomasa korzeni stanowi 60-80% całej biomasy roślin (Calwell i Richards 1986), co może oznaczać, że stała PAR i stała temperatura hamują wzrost części nadziemnej. Natomiast w warunkach zmiennych, typowych dla klimatu umiarkowanego, rośliny mogą mniej „inwestować” w system korzeniowy, a więcej asymilatów pozostawić w części nadziemnej, co w następstwie może spowodować ich szybszy wzrost.

Badane rośliny jęczmienia wykazywały inny przebieg wzrostu niż w roślinach żyta (Gej i in. 1990), chociaż tendencja do lepszego wzrostu części nadziemnej została zachowana. Wśród odmian jęczmienia były takie odmiany, których całkowita sucha masa w zmiennych warunkach była większa niż całkowita sucha masa uzyskana w stałych warunkach, natomiast w roślinach pszenżyta, rosnących w takich samych warunkach, całkowita sucha masa w warunkach stałych zawsze była większa niż uzyskana w warunkach zmiennych (Łoboda i in. 1996).

Różnice występujące w suchej masie uzyskanej w zależności od warunków wzrostu, odzwierciedlają różny przebieg fotosyntezy zgodnie z sugestią Maleszewskiego i in. (1987 i 1989), którzy stwierdzili dla pszenicy i żyta, że stosunek całkowitego dziennego pochłaniania CO₂ do wytworzonej suchej masy był stały w pierwszych 33 dniach wzrostu.

Lepszy wzrost części nadziemnej w zmiennych warunkach PAR i temperatury mógł wynikać ze słabszej inhibicji wzrostu wydłużeniowego roślin rosnących przy PAR poniżej 300 $\mu\text{mol m}^{-2} \text{s}^{-1}$. Zastosowane warunki wpływały jednocześnie na

dystrybucję suchej masy w badanych roślinach, co potwierdza Wardlaw (1990), który obserwował modyfikację metabolizmu asymilatów oraz ich załadunku do floemu miękiszu asymilacyjnego i rozładunku w korzeniach podczas zmian temperatury.

Obserwowany mniejszy stosunek suchej masy korzeni do suchej masy części nadziemnej w siewkach jęczmienia w zmiennych warunkach mógł w dużym stopniu zależeć od temperatury dnia. W doświadczeniu z jęczmieniem, rosnącym w zmiennych warunkach, temperatura dnia była wyższa, a w nocy niższa niż w stałych warunkach, natomiast np. Sayed i in. (1989) stwierdzili, że dla dwóch odmian pszenicy stosunek suchej masy korzeni do suchej masy części nadziemnej był mniejszy wtedy, gdy rośliny rosły w cieplejszych warunkach (30/25°C), niż w chłodniejszych (13/10°C).

Wnioski

1. Pojawianie się kolejnych liści zależy od warunków, w jakich rosną siewki jęczmienia jarego; na początku jest ono nieco szybsze w warunkach zmiennych (I i II liść), ale później jest zdecydowanie szybsze w warunkach stałych (III i IV liść).
2. Większą całkowitą suchą masę po 14 dniach wzrostu osiągają rośliny rosnące w warunkach stałych (średnio 172,5 mg), niż w warunkach zmiennych (średnio 131,7 mg).
3. We wszystkich odmianach, oprócz odmiany Hunter, w zmiennych warunkach sucha masa części nadziemnej jest wyższa niż sucha masa korzeni, a stosunek suchej masy korzeni do suchej masy części nadziemnej jest zwykle wyższy w stałych warunkach.
4. Nagromadzenie suchej masy w stałych i zmiennych warunkach wzrostu zależy od pochodzenia badanych odmian roślin, np. najwyższe suche masy w warunkach stałych mają odmiany pochodzące ze strefy klimatu morskiego i przejściowego, a odmiany ze strefy klimatu kontynentalnego uzyskują najmniejsze nagromadzenie suchej masy w zmiennych warunkach.

Literatura

Caldwell M. M., Richards J. H. (1986) Competing root systems: morphology and models of absorption, W: T. J. Givnish (red.), On the economy of plant form and function, Cambridge University Press, Cambridge, 251-273.

FAOSTAT 2005, <http://www.fao.org>

Gej B., Nalborczyk E., Messyas M., Wróblewska A., Pietkiewicz S. (1990) Growth response of different rye varieties to light and temperature changes, *Ann. Warsaw Agric. Univ. Agriculture*, 22, 3-13.

Łoboda T., Pietkiewicz S., Żurawska B., Nalborczyk E. (1996) Growth of Triticale seedlings under constant and changing light and temperature regimes, *Acta Physiol. Plant.*, 18, 305-311.

Maleszewski S., Tomczyk J., Kołacińska B. (1987) Carbon dioxide exchange and growth of wheat cultivated under various photoperiods and night temperature, *Photosynthetica*, 21, 314-319.

Maleszewski S., Tomczyk J., Kołacińska B. (1989) Carbon dioxide exchange and growth of rye cultivated under various photoperiods and night temperature, *Photosynthetica*, 23, 560-565.

Poorter H. (1991) Interspecific variation in the relative growth rate of plants: the underlying mechanisms, Ph.D. Thesis, Den Haag.

Sayed O. H., Emes M. J., Earnshaw M. J., Butler R. D. (1989) Photosynthetic responses of different varieties of wheat to high temperature. 1. Effect of growth temperature on development and photosynthetic performance, *J. Exp. Bot.*, 40, 625-631.

Starck Z., Chołuj D., Niemyska B. (1995) Fizjologiczne reakcje roślin na niekorzystne czynniki środowiska, Wydaw. SGGW, Warszawa.

Wardlaw I.F. (1990) The control of carbon partitioning in plants, *New Phytol.*, 116, 341-381.

Growth of spring barley seedlings under constant and changing conditions

Summary: Growth of 20 cultivars of spring barley in growth chambers (where constant and changing conditions were established) was studied. For both kinds of conditions sum of temperature was 432°C, and sum of PAR was 15,12 mol photons x m⁻², but their pattern during the day was different. It was found that appearance of the leaves was faster under constant than under changing conditions. Total average dry matter of single plant after 14 days of growth was higher under constant conditions (172,5 mg) than under changing ones (131,7 mg). Under changing conditions dry matter was usually higher than dry matter of the roots. Accumulation of dry matter under constant conditions depended on provenience of studied cultivars and under constant conditions the highest dry matter had those from wet and transient climate and under changing conditions the lowest dry matter was observed for cultivars from continental climate.

Key words: spring barley, temperature, PAR, growth, dry matter

Joanna Matoszko*

Korporacje transnarodowe i ich wpływ na globalizację

Streszczenie: Celem pracy było przedstawienie problemu związanego z rosnącym znaczeniem i wpływem międzynarodowych korporacji, będących jednym z najważniejszych uczestników procesu globalizacji. Wzrost zagranicznych inwestycji bezpośrednich, postęp technologiczny oraz ogromna ilość zmian w systemach prawnych, zmierzających do zmniejszenia ograniczeń w przepływach międzynarodowych, powodują, że korporacje mają szansę stać się liderem globalnej gospodarki. Wielu ekonomistów wskazuje na problemy związane z zagranicznymi inwestycjami bezpośrednimi. Korporacje zmniejszają swoje obciążenie podatkowe, a tym samym dochody podatkowe krajów, wywierają wpływ na rządy w celu uzyskania preferencyjnych ulg podatkowych, subsydiów i dotacji. Jednocześnie inni ekonomiści i politycy utrzymują, że działalność korporacji prowadzi do wzrostu i rozwoju gospodarki. Prawdopodobnie argumenty obu stron są słuszne i można je odnieść do określonych krajów i korporacji w konkretnym czasie. Największym wyzwaniem jest znalezienie odpowiedzi na pytanie: jak możemy czerpać korzyści z globalizacji, a jednocześnie unikać związanych z nią zagrożeń?

Słowa kluczowe: korporacja transnarodowa, globalizacja, raj podatkowy, fuzja, przejęcie

Wstęp

Globalizacja nie jest fenomenem ostatnich lat, ale procesem, który z różnym nasileniem rozwijał się od końca XIX wieku. Okresy pogłębiania się tendencji globalizacyjnych ściśle związane są ze sprzyjającymi uwarunkowaniami politycznymi, postępem technologicznym oraz zwiększoną potrzebą i skłonnością niektórych podmiotów do „wychodzenia” ze swoją działalnością poza granice państw pochodzenia. Podmiotami o największych potrzebach w tym zakresie były wielkie

* Katedra Prawa i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych

przedsiębiorstwa, które dzięki wykorzystaniu możliwości stworzonych im przez państwa i dysponowaniu unikatowymi zdolnościami technologicznymi mogły rozwinąć swoją działalność na skalę globalną i stać się głównymi nośnikami procesu globalizacji i motorem jego rozwoju.

Zdecydowana większość działających obecnie przedsiębiorstw międzynarodowych powstała w efekcie długotrwałego procesu internacjonalizacji krajowych podmiotów gospodarczych. Wykorzystując, a jednocześnie współtworząc przemiany techniczne i ekonomiczne, korporacje międzynarodowe uaktywniły i zmodyfikowały swą międzynarodową działalność, co przyniosło stopniowe umacnianie się ich pozycji, jako wiodącej grupy podmiotów w gospodarce światowej. Ogromny potencjał jakim dysponują, pozwala im na skuteczne wywieranie wpływu na inne podmioty, ale jednocześnie ogranicza zakres kontroli ich działalności przez państwo. Można zatem stwierdzić, że korporacje transnarodowe są zarówno podmiotami, jak i beneficjentami procesów globalizacyjnych, przyczyniają się do ich nasilania i za pomocą różnych środków wykorzystują je do realizacji własnych celów.

1. Koncentracja kapitału sposobem na wzmocnienie pozycji na rynku

Wielkość przedsiębiorstwa ma istotne znaczenie w dobie globalizacji, umożliwia ekspansję za granicę oraz osiągnięcie korzyści z synergii między zarządzaniem i finansowaniem. Przedsiębiorstwa dywersyfikując swoją działalność zabezpieczają się przed niepowodzeniem, gdyż poniesienie straty na jednym rynku lub z zakresu jednej działalności nie przesądza o powodzeniu całości. Dzięki znoszeniu barier ograniczających handel i inwestycje, konsolidację kapitału i jego przepływ, możliwe jest powiększanie rozmiaru korporacji, a tym samym zdobywanie lepszej pozycji na rynku międzynarodowym. Zjawisko łączenia się podmiotów istnieje od dawna, choć jego znaczenie dla gospodarki świata przez wieki było znikome. Transakcje dokonywane były jedynie w ramach pojedynczych miast lub regionów, a dopiero rosnące uprzemysłowienie Ameryki Północnej i Europy Zachodniej spowodowało wykupywanie innych firm w celu zwiększenia swoich sił na rynku. Na skutek fuzji i przejęć przecinających granice państwowe zmienia się nie tylko struktura posiadania, ale również narodowość przedsiębiorstw. Następuje transfer kapitału z państwa, w którym znajduje się przejmowane przedsiębiorstwo, do państwa, w którym ma siedzibę korporacja przejmująca. Rynek M&A (z ang.

Mergers and Acquisitions, czyli Fuzje i Przejęcia) zwiększył swoje obroty dopiero na przełomie XIX i XX wieku, kiedy to przedsiębiorstwa dążyły do uzyskania przewagi monopolistycznej. Jeszcze pod koniec XIX wieku gospodarka światowa obejmowała głównie ośrodki przybrzeżne i kilka uprzemysłowionych regionów, szczególnie tam, gdzie były ośrodki przemysłowo-handlowe i duże porty przybrzeżne. Podczas ostatnich 100 lat, szczególnie zaś w ciągu ostatnich czterech dekad, znacząco zmieniała się struktura przedsiębiorstw i produkcji gospodarki światowej. Zmieniały się również cele dokonywania takich transakcji, z koncentracji na procesach produkcji i surowcach zaczęto się skłaniać ku większej dostępności do klientów. Poszukiwanie klientów w skali globu, to efekt zmian w regulacjach prawnych i strategiach przedsiębiorstw. Wraz z tymi zmianami następowała stopniowa koncentracja kapitału, a kolejne fale fuzji zdarzały się coraz częściej [7]. O ile wcześniej głównym celem megakoncentracji na rynkach międzynarodowych było zajęcie pozycji monopolistycznej lub tworzenie amortyzatorów kryzysu, poprzez stosowanie strategii dywersyfikacji, to obecnie chodzi raczej o zajmowanie pozycji lidera w sektorach globalnych [4].

Tabela 1. Okresy narastania fali fuzji oraz przejęć

Okres	Główne motywy
1897-1904	Tworzenie monopolu w okresie przyspieszenia rewolucji przemysłowej
1916-1929	Ustawy antymonopolowe skłaniające do integracji pionowej
1965-1969	Połączenia pod wpływem liberalizacji rynków
1984-1989	Strategia dywersyfikacji i tworzenia konglomeratów
od 1993	Globalizacja, podnoszenie kursów akcji, wykorzystanie Internetu

Źródło: M. Fijałkowski, *Rekordowa fala połączeń przedsiębiorstw*, Zarządzanie na świecie, 2000, nr 5, s. 8.

Megakoncentracja kapitału prowadzi do powstania światowych gigantów, będących głównymi łącznikami między państwami, a międzynarodowym systemem ekonomicznym. Stanowią rodzaj kanałów, przez które przepływają dobra, usługi, technologie, ludzie i kapitał. Przejmują kontrolę nad gospodarką i mają duży wpływ na przemysł, konsumpcję oraz strukturę geograficzną gospodarki na świecie, prowadząc specyficzną politykę, system zarządzania oraz sieć przedstawicielstw [12]. Do wyznaczania potencjału i pozycji przedsiębiorstw międzynarodowych, ze względu na charakter ich działalności, stosuje się głównie parametry ekonomiczne. Podstawę do określania zarówno pozycji rynkowej, jak i siły, dają wskaźniki finansowe, takie jak: obroty, zyski i wartość rynkowa. Jednak określanie pozycji przedsiębiorstw, ograniczające się tylko do jednego wskaźnika, jest zabiegiem mało precyzyjnym, a zestawienia dokonywane jedynie na podstawie wartości

akcji przedsiębiorstwa mogą budzić wątpliwości. Wyniki takich zestawień bywają złudne i nieprawdziwe, a przykładem tego jest firma Enron, która zapoczątkowała falę skandali i bankructw w Stanach Zjednoczonych, wynikających z tzw. kreatywnej przedsiębiorczości. Wielu specjalistów uważa, że chcąc określić faktyczną pozycję i potencjał korporacji należy brać pod uwagę nie tylko czynniki o charakterze ilościowym, takie jak posiadane zasoby i ekonomiczne parametry funkcjonowania na rynku, ale również czynniki o charakterze jakościowym, czyli strategię stosowane przez organizacje i ich skuteczność. Niezależnie jednak od tego jakie kryteria zastosujemy, skład czołówek na listach wskazujących na największe korporacje na świecie jest bardzo podobny. Najczęściej pojawiają się na nich te same firmy, takie jak: General Electric, Wal-Mart Stores, Citigroup, Microsoft, IBM, a także koncerny paliwowe: Exxon Mobil, Royal Dutch i BP. Ze względu na najlepsze wyniki w różnych badanych kategoriach przedsiębiorstwa te mogą być uznane za najsilniejsze, najbardziej efektywne w działaniu i najbardziej wpływowe.

Tabela 2. Firmy, które osiągnęły największą wartość rynkową w 2003 i 2004 roku

Pozycja		Nazwa firmy	Kraj pochodzenia	Wartość rynkowa (w mld USD)
2004	2003			
1	1	General Electric	USA	328,11
2	2	Microsoft	USA	284,43
3	3	Exxon Mobil	USA	283,61
4	6	Pfizer	USA	269,66
5	4	Wal-Mart Stores	USA	241,19
6	5	Citigroup	USA	239,43
7	9	BP	Wlk. Brytania	193,05
8	10	American International Group	USA	191,18
9	13	Intel	USA	184,66
10	11	Royal Dutch/Shell Group	Holandia/Wlk. Brytania	174,83

Źródło: Global 1000, BusinessWeek, 2004, nr 154, s. 50.

W literaturze spotyka się różne podejścia do transnarodowych korporacji: jedni traktują istnienie tych korporacji jako odpowiedź na jakościowe zmiany w gospodarce światowej, inni natomiast przychylają się do widzenia w nich czynnika sprawczego globalizacji. Rzeczywistość jest prawdopodobnie bardziej złożona i zapewne spełniają obie te funkcje, a współzależności między nimi wydają się bardzo silne. Jedno jest pewne, transnarodowe korporacje to takie organizacje, które dążą do wytwarzania i sprzedaży produktów i usług na wielu rynkach zagranicznych, by poprzez optymalne kojarzenie czynników w skali globalnej i dostoj-

sowanie produkcji do skali globalnej oraz do wymogów lokalnych maksymalizować nadwyżkę ekonomiczną [16].

2. Korporacje jako główne podmioty i główni beneficjenci globalizacji

Korporacje transnarodowe są jedną z najsilniejszych grup podmiotów gospodarki światowej, dokonują integracji gospodarek wielu krajów. Przyrosty dochodów koncernów znacznie przewyższają przyrost PKB wielu krajów. Są one potężniejsze finansowo od niejednego kraju. Sporządzane corocznie listy największych podmiotów gospodarki światowej wskazują zarówno państwa, jak i coraz liczniejszą i potężniejszą czołówkę korporacji transnarodowych. W 2001 roku wśród 100 największych potęg gospodarczych sklasyfikowane zostały aż 53 przedsiębiorstwa [6].

Teoretyczna lista zalet i korzyści, które osiągają państwa z powodu wprowadzenia na rynek korporacji międzynarodowych jest bardzo długa, jednakże trudno jest je jednoznacznie określić, szczególnie w wypadku krajów nienależących do grupy wysoko uprzemysłowionych, lub chociaż średnio rozwiniętych. Zagraniczne inwestycje, oprócz kapitału i środków produkcyjnych, związane są także z dyfuzją najnowszych rozwiązań techniczno-organizacyjnych do kraju goszczącego. Korporacje dysponujące tego rodzaju technologiami zapewniają przepływ nowych wzorów i metod nie tylko technicznych, ale również ekonomicznych, obyczajowych i społecznych. Napływ inwestycji może pobudzić gospodarkę przyjmującą i zmusić ją do podnoszenia poziomu wyposażenia w zasoby, takie jak kadry czy infrastruktura. Potencjalnym stymulatorem wzrostu oraz podnoszenia efektywności gospodarki jest transfer kapitału, który poprawia bilans płatniczy, a także zwiększa ilość oraz jakości środków wytwórczych. Tworzenie przez korporacje nowych zakładów, w których realizowane są nowoczesne wzorce technologiczne, ekonomiczne i organizacyjne oraz modernizacja zakładów już istniejących powodują zwiększanie wymagań i mobilizują do rozwoju najbliższe otoczenie przedsiębiorstwa, np. poddostawców, a tym samym prowadzą do restrukturyzacji w wymiarze mikroekonomicznym. Zmiany w otoczeniu makroekonomicznym związane są z rozwojem i ożywianiem się tych sektorów, które do tej pory były zaniedbywane. Dzięki przyspieszonej budowie, prywatyzacji lub modernizacji gałęzie te stają się bardziej nowoczesne, wydajne i efektywne, co podnosi ich konkurencyjność. Zaangażowanie korporacji w danej branży przynosi korzyści w postaci wzrostu zatrudnienia również w branżach pokrewnych, które stanowią otoczenie danej firmy.

Wszystkie te zmiany zachodzące na rynku na skutek działalności korporacji międzynarodowych wzmagają konkurencję i zmuszają innych uczestników do rozwoju i podnoszenia własnej efektywności i konkurencyjności. Dzięki temu wzrasta siła przetargowa sektora prywatnego, a tym samym siła całej gospodarki [5].

Wykorzystanie ogromnego potencjału i środków, jakimi dysponują korporacje międzynarodowe, pozwala im na unikatowe działania na scenie międzynarodowej i efektywne wpływanie na inne podmioty. Posiadają one prawie nieograniczony dostęp do zasobów i czynników produkcji, zdolność koordynacji i integracji działań w skali międzynarodowej, możliwość dość swobodnego przenoszenia działalności w dowolne miejsce, a także efektywność międzynarodowego działania, wyrażającą się w osiągnięciu korzyści z funkcjonowania przedsiębiorstwa w skali międzynarodowej [20]. Daje to podstawę do sformułowania opinii na temat przejmowania przez te podmioty roli państw i wycofywania się państw ze sfery gospodarczej w wyniku otwierania się rynków, postępującej liberalizacji, deregulacji i prywatyzacji. Następuje przekazywanie części suwerennych uprawnień na rzecz regionalnych lub międzynarodowych instytucji gospodarczych lub politycznych. Uzyskanie przez korporacje dużej swobody działania i wyjście ich poza granice państw macierzystych, tzw. oddalanie się przedsiębiorstw od państw, znacznie ogranicza zakres kontroli państw nad ich działalnością. Państwa poprzez intensywną liberalizację przepływów międzynarodowych zapewniły tym podmiotom wielką swobodę działania w skali międzynarodowej. Liberalizacja przeprowadzona była zarówno na płaszczyźnie wewnętrznej, poprzez zmianę przepisów dotyczących działalności obcych podmiotów, deregulacji różnych dziedzin gospodarki czy też wzmoczone działania integracyjne, jak i zewnętrznej poprzez likwidowanie barier prawnych i administracyjnych dla działalności przedsiębiorstw, co odbywało się w ramach działań bilateralnych, regionalnych i multilateralnych [1]. W latach 1995-2003 dokonano około 1512 zmian w krajowych systemach prawnych dotyczących zagranicznych inwestycji bezpośrednich, z czego 1403 dotyczyło znoszenia ograniczeń, likwidacji barier i tworzenia zachęt dla zagranicznych inwestorów, a tylko 109 – zaostrzenia kontroli lub likwidacji zachęt. Wiele państw zawiera dwustronne umowy inwestycyjne oraz umowy związane z systemem podatkowym i celnym z ich własnego regionu w celu promocji wewnątrzregionalnych przepływów inwestycyjnych [2].

Tabela 3. Zmiany w krajowych systemach prawnych dotyczące inwestycji bezpośrednich

Okres	Liczba krajów wprowadzających zmiany	Liczba zmian w krajowych systemach prawnych	Liczba zmian bardziej przychylnych dla inwestycji bezpośrednich	Liczba zmian mniej przychylnych dla inwestycji bezpośrednich
1995	64	112	106	6
1996	65	114	98	16
1997	76	151	135	16
1998	60	145	136	9
1999	73	140	131	9
2000	69	150	147	3
2001	71	208	194	14
2002	70	248	236	12
2003	82	244	220	24

Źródło: World Investment Report 2004, *The Shift Towards Services Overview*, UNCTAD, Genewa 2004.

Korporacje oddziałują pośrednio i bezpośrednio na międzynarodowy podział pracy oraz narodową specjalizację poszczególnych państw w produkcji. Globalny system korporacji jest bliski uzyskania ogromnego wpływu w obszarach takich jak: rozmiar, skład i kierunek przepływu kapitału; rozprzestrzenianie się osiągnięć technologicznych między przedsiębiorstwami i państwami na skalę międzynarodową; strukturalne i geograficzne zmiany w produkcji, konsumpcji i światowym handlu; konkurencyjność; globalna dystrybucja i redystrybucja dochodów; rozwój i efektywne wykorzystanie potencjału ludzkiego; organizacja i struktura współpracy międzynarodowej [12]. W ostatnich latach dzięki wzrostowi potencjału ekonomicznego zwiększyły się możliwości korporacji w zakresie wykorzystywania środków politycznych i wpływania na tę sferę życia gospodarczego. Podmioty te chcą zapewnić sobie jak najkorzystniejsze warunki działania, zarówno ze strony państw wysyłających, jak i przyjmujących. Ponieważ organy władzy wymieniają się opiniami z innymi podmiotami po to, aby określić wszystkie konsekwencje swoich rozstrzygnięć, stosowanie lobbingu przez przedsiębiorstwa międzynarodowe staje się bardzo ważnym elementem strategii [11]. Korporacje kształtują czynniki opiniotwórcze i rządy działając na wiele różnych sposobów, swoje cele realizują przy pomocy specjalnych agentów politycznych, specjalistów do spraw public affairs, mają swoich przedstawicieli w tzw. nieformalnych grupach nacisku. Dzięki temu wpływają na decyzje Międzynarodowego Funduszu Walutowego, Banku Światowego oraz Światowej Organizacji Handlu. Jedną z takich nieformalnych organizacji jest Europejski Okrągły Stół Przemysłowców (European Round Table),

składający się z przedstawicieli 43 największych europejskich korporacji ponadnarodowych. Swoich przedstawicieli mają tam takie giganty jak Royal Dutch/Shell Group, Nokia, Volkswagen, Unilever, British Airways czy Bayer. Współpracują oni z głównymi organami Unii Europejskiej: Radą Europejską, Komisją Europejską, Parlamentem Europejskim, a także z Europejskim Związkiem Konfederacji Przemysłu i Pracodawców (UNICE). Współpraca ta dotyczy wielu aspektów, między innymi międzynarodowych standardów jakości, konkurencji, zatrudnienia i ochrony środowiska naturalnego. ERT monitoruje wprowadzanie przez Komisję Europejską strategii podatkowej, biorąc udział w jej debatach [21].

Głównym dążeniem Europejskiego Okrągłego Stołu Przemysłowców jest wpływanie na międzynarodową politykę handlową i społeczną. Podobne cele stawia sobie Transatlantyczny Dialog Biznesu [22] (TransAtlantic Business Dialogue), który wspomaga tworzenie wolnego od barier rynku transatlantycznego, jak również Amerykańska Koalicja Przemysłu Usługowego [23] (United States Coalition of Service Industries) mająca swój wkład w negocjacjach Światowej Organizacji Handlu. Organizacje te, będące swoistym przedstawicielstwem korporacji transnarodowych, mają ogromny dostęp do gremiów decyzyjnych.

Rozwój wielkich transnarodowych korporacji jest więc nie tylko efektem postępujących liberalizacji międzynarodowych stosunków handlowych i gospodarczych. Należy go widzieć również jako niezależny, samodzielny czynnik przyspieszający, a często też wymuszający liberalizację. Korporacje dysponują olbrzymim kapitałem i popytem, którego tak bardzo brakuje krajom słabiej rozwiniętym, posiadają więc realną siłę „przekonywania” o zasadności stworzenia im warunków działania. W tym sensie ich rozwój jest zarazem skutkiem, jak i zwiastunem liberalizacji przepływów kapitałowych i międzynarodowych stosunków gospodarczych. Wielkie transnarodowe korporacje są zatem jak „noga wstawiona w drzwi, która otwiera wejście” i sankcjonuje liberalizację gospodarczą [16].

W 1973 roku zrezygnowano z zasady wprowadzonej w 1944 roku na konferencji w Bretton Woods, zgodnie z którą waluty państw rozwiniętych miałyby stały parytet wobec dolara, a amerykański bank emisyjny gwarantował wymianę dolarów na złoto. Zmniejszyły się możliwości państw w zakresie kontrolowania większych transferów walut, dzięki czemu przepływy pieniądza nie mają granic i nie kępią korporacji, które mogą swobodnie wybierać miejsca do prowadzenia swoich interesów. Obecnie ich przywiązanie i uzależnienie od jednego miejsca lokalizacji jest dosyć małe. Zmiany te stały się konieczne, gdy rządy krajów zauważyły, że bez współdziałania z rynkiem nie zdołają ustrzec się przed kryzysami i tracą szanse rozwoju [12]. Wzrost siły rynkowej korporacji międzynarodowych dopro-

wadził do paradoksalnej sytuacji, kiedy to państwa zmuszone są do stosowania wielu ustępstw i środków zachęty, aby inwestycje gigantów nie ominęły ich granic.

Jednym ze sposobów stosowanych przez państwa w celu przyciągnięcia inwestycji, jest zmniejszanie obciążenia podatkowego. Tego rodzaju działanie zostało zapoczątkowane przez rząd amerykański w 1986 roku i polegało na obniżeniu stawki podatkowej z 46 do 34%. Na skutek tego posunięcia, w bardzo krótkim czasie, inne państwa zostały zmuszone do dostosowania się i podjęcia podobnych działań [5].

Znoszenie barier i oferowanie korzystnych warunków dla inwestycji poprzez tworzenie specjalnych stref ekonomicznych to jeden ze sposobów na przyciągnięcie kapitału zagranicznego, przykładem tego jest brazylijskie miasto Manaus, które w ostatnich latach stało się potężnym ośrodkiem przemysłowym. Dlaczego wielkie światowe koncerny, jak Nokia, Siemens, Samsung czy Honda przenoszą swoją działalność w samo serce amazońskiej dżungli? Przede wszystkim po to, by korzystać ze zwolnień podatkowych przyznanych im przez rząd. Strefa ekonomiczna w Manaus oficjalnie zainaugurowała swoją działalność w 1957 roku, a ulgi podatkowe wprowadzono w 1967 roku, w okresie dyktatury wojskowej. Ulgi te, przedłużane już kilkakrotnie, mają obowiązywać jeszcze do 2023 roku. Przedsiębiorstwa działające w strefie ekonomicznej w mieście mają prawo do preferencyjnych ceł (stawka wynosi 3% wobec 24% w innych częściach kraju) i są zwolnione z 75-procentowego podatku dochodowego. Poza tym Suframa, specjalny organ ministerstwa rozwoju i handlu zagranicznego, sprzedaje grunty po bardzo atrakcyjnej cenie – 28 eurocentów za metr kwadratowy. Bardzo tania jest także infrastruktura podstawowa (woda, elektryczność), umożliwiając obniżanie kosztów produkcji średnio o 30%, co z nawiązką pokrywa zwiększone koszty transportu. Wszystko to powoduje, że w Manaus działa obecnie ponad 400 przedsiębiorstw, których globalne przychody wyniosły w 2003 roku 10,5 miliarda dolarów, większość z nich to właśnie korporacje międzynarodowe [19].

Poziom stawek podatkowych jest jednym z najważniejszych determinantów przepływu kapitału, chociaż inne, jak chociażby infrastruktura, efektywność i umiejętności siły roboczej również mają istotne znaczenie.

Raj podatkowy jest to kraj lub obszar, który gwarantuje osobom fizycznym lub prawnym korzyści podatkowe z zakresu podatku dochodowego lub spadkowego oraz daje szansę na obejście obciążeń podatkowych we własnym kraju. W szerszym znaczeniu jest to terytorium, które charakteryzuje się dogodnym systemem podatkowym, brakiem kontroli dewizowej, stabilnością polityczną i gospodarczą [9]. Opinia raju podatkowego to dla wielu rządów znakomita i darmowa reklama ich usług, jednakże tego rodzaju praktyki mogą dramatycznie uszczuplać ich do-

chody i niekorzystnie wpływać na stabilność całego systemu finansowego. Zdaniem ekspertów Międzynarodowego Systemu Walutowego w enklawach podatkowych umieszczono ponad 5 bilionów USD, czyli połowę środków finansowych inwestowanych poza granicami państw. Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD) opublikowała czarną listę 35 krajów i terytoriów zależnych, gdzie najłatwiej zakładać spółki i unikać płacenia podatków [18]. OECD wprowadza jednak rozróżnienie pomiędzy rajami podatkowymi a krajami stosującymi szkodliwe preferencje podatkowe. Raje podatkowe definiowane są jako kraje, które są w stanie finansować wydatki publiczne bez konieczności nakładania podatków bądź nakładające minimalne podatki i odgrywają rolę miejsc służących nierezydentom do ucieczki przed podatkami w państwie ich rezydencji. Natomiast kraje stosujące szkodliwe praktyki podatkowe to te, które oprócz cech rajów podatkowych mają również wiele innych, między innymi pozorną definicję podstawy opodatkowania czy też promowanie metod służących minimalizacji opodatkowania [9]. Raje podatkowe, zwane też strefami offshore, to w większości miniaturowe, wyspiarskie kraje z Karaibów lub Pacyfiku. Zamiast pobierać podatek dochodowy, utrzymują się z opłat rejestracyjnych spółek. Na skutek tego ponadnarodowe korporacje unikają płacenia podatków w krajach, w których, dzięki rynkom, pomnażają swoje zyski. Praktyką ponadnarodowych korporacji jest lokalizowanie tam najbardziej dochodowych i niegenerujących kosztów dziedzin działalności firmy, takich jak np. wpływów z tytułu patentów i praw autorskich. Najprostszym narzędziem, wykorzystywanym przez firmy, są ceny transferowe, czyli ceny stosowane w transakcjach pomiędzy firmami, które powiązane są ze sobą kapitałowo. Firmy-matki otwierają sieć filii i oddziałów na całym świecie, handlują między sobą usługami, komponentami, prefabrykatami czy też licencjami wystawiając rachunki o zawyżonej wartości, które nie mają nic wspólnego z faktycznymi cenami rynkowymi. W kraju, gdzie obowiązują wysokie podatki, koszty są wysokie, zaś w krajach o najniższych obciążeniach podatkowych – niewielkie. Maksymalne zyski wykazywane są w strefach nisko opodatkowanych, nawet jeżeli filie usytuowane w tych krajach mają bardzo małą liczbę pracowników i właściwie nie prowadzą działalności, która mogłaby generować tak wysokie dochody [5].

Zdolność korporacji do wykorzystywania takich uwarunkowań prowadzi do wielu niekorzystnych dla handlu międzynarodowego zniekształceń. Po pierwsze, daje to korporacjom znaczącą przewagę nad przedsiębiorstwami, które nie są zdolne do wykorzystywania rajów podatkowych, stosowania transferu cen czy też innych tego typu mechanizmów. Wiele korporacji transnarodowych tak skonstruowało swoją strategię, by praktycznie nie płacić żadnego podatku, podczas gdy ich lokalni konkurenci płacą podatki według stawek wahających się od 30 do 45%.

Stanowi to duży bodziec dla biznesu do takiego działania, aby wykorzystać sprzyjające uwarunkowania podatkowe, pozostawia zaś w niekorzystnym położeniu tych, którzy tych okoliczności nie potrafią bądź nie mogą wykorzystać. Korporacje transnarodowe są w stanie, i większość z nich wykorzystuje to, wywierać ogromny nacisk polityczny, na przykład poprzez negocjowanie finansowych i podatkowych korzyści w formie stref wolnego handlu albo bezpośrednich lub pośrednich subsydiów, wzmagając tym samym konkurencję między krajami. Skupianie uwagi na inwestycjach bezpośrednich, jako strategii rozwoju, nieuchronnie pobudza tę konkurencję, ponieważ każdy kraj stara się zaoferować jak najbardziej sprzyjające warunki dla biznesu. W tym przypadku jest to wyścig na dno, powodowany przetrzucaniem przez korporacje obciążenia podatkowego na tych, którzy są najmniej zdolni do tego, by płacić [10]. Następuje redystrybucja obciążeń podatkowych z mobilnego kapitału, na mniej mobilne czynniki pracy, albo z dużych korporacji na małe firmy krajowe.

Rozwój rajów podatkowych stymulowany jest przepływem informacji cyfrowych, co pozwala na łatwe i tanie przesyłanie pieniędzy i wiedzy w czasie rzeczywistym oraz z wykorzystaniem istniejących uregulowań obowiązujących w konkretnych krajach. Raport ONZ wskazuje, że rosnąca w ogromnym tempie liczba przedsiębiorstw międzynarodowych oraz trustów offshore wykorzystywana jest na potrzeby prania brudnych pieniędzy i unikania płacenia podatków. Takie podmioty osłaniają określone transakcje szczelną zasłoną [17]. Granica między biznesem a przestępczością we współczesnym kapitalizmie jest bardzo cienka. Z udogodnień zapewnianych przez strefy offshore (brak transparentnego systemu bankowego, brak wymiany informacji na temat firm z innymi krajami, funkcjonowanie absolutnej tajemnicy bankowej) korzystają nie tylko balansujące na granicy prawa wielkie korporacje, ale również grupy czysto przestępcze. Obszary te mają opinię miejsc, gdzie nieustannie dochodzi do prania pieniędzy pochodzących z nielegalnych przestępstw [24].

Wykorzystywanie rajów podatkowych staje się integralną częścią strategii i planów finansowych głównych światowych korporacji, są one rutynowo wykorzystywane do obchodzenia wymagań związanych z przejrzystością finansową, podatkami i walutą kontrolowaną przez korporacje. Rok 2001 – rok skandalów finansowych jest doskonałym obrazem tego, jak raje podatkowe osłabiają globalny system finansowy, tworząc go mało stabilnym i nieprzewidywalnym. Przykładem tego może być chociażby porażka takich światowych korporacji jak Enron, WorldCom czy Tyco, które w znacznym stopniu korzystały z rajów podatkowych w celu utajnienia części swoich aktywów. W sektorze finansowym prawie każdy amerykański bank ma swój oddział albo partnera na Karaibach albo w innym kraju

oferującym ulgi podatkowe. Ta sama sytuacja dotyczy większości banków europejskich. Powszechne wykorzystywanie stref offshore w celu przysłonienia transakcji jest niekorzystnym elementem szybkiej globalizacji światowej ekonomii. Powoduje to większe problemy w uzyskiwaniu dowodów niezbędnych do ścigania podmiotów nadużywających systemów podatkowych [3].

3. Implikacje dla polityki międzynarodowej

Na poziomie międzynarodowym liberalizacja przepisów dotyczących działalności przedsiębiorstw międzynarodowych inicjowana była przede wszystkim przez kraje wysoko rozwinięte, które chciały zapewnić jak najlepsze warunki funkcjonowania własnym przedsiębiorstwom. Likwidowanie barier i zapewnienie dużej swobody przedsiębiorstwom międzynarodowym przyczyniło się do znaczącego ograniczenia kontroli państw nad ich działalnością. Brak jednolitych i spójnych zasad regulacji międzynarodowego systemu utrudnia tę kontrolę. Jedyne prawa, procedury i powołane w tym celu urzędy są sposobem na kontrolowanie korporacji przez państwa, w których prowadzą swoją działalność. Ma to charakter fragmentaryczny, nieobejmujący swym zasięgiem całego przedsiębiorstwa, którego części zlokalizowane są w różnych krajach, co zapewnia korporacjom dość dużą swobodę, a państwom utrudnia nadzór oraz ogranicza możliwości integrowania i interweniowania [6].

Gospodarka światowa jest pojęciem dynamicznym, co oznacza, że zarówno powiązania ekonomiczne pomiędzy podmiotami gospodarki światowej, jak i same podmioty zmieniają się. Obecnie można mieć duże wątpliwości z określeniem podstawowej jednostki działającej w ramach gospodarki światowej. Pogląd, że tą jednostką jest państwo, coraz częściej poddawany jest dyskusji, zwłaszcza, gdy uświadomimy sobie obszary działań wymykające się spod kontroli władzy krajowej. Należą do nich komunikacja i informacja, przekraczające granice dzięki nowym technologiom. Korporacje, prowadząc własną politykę ekonomiczną, przekraczają państwowe ograniczenia prawne i finansowe w poszukiwaniu najdogodniejszych miejsc z punktu widzenia efektywności ekonomicznej. Technologie finansowane i przenoszone przez korporacje budują ich potęgę, a nie potęgę technologiczną państw. Kontroli państwa wymykają się skutki zanieczyszczenia środowiska oraz ruchy migracyjne, co zmusza do kooperacji i współdziałania szerszego niż zarezerwowane dla polityki wewnętrznej i zagranicznej poszczególnych krajów. Również rozwój i działalność instytucji i organizacji międzynarodowych, które

zdobywają coraz większą autonomię, może być kolejnym czynnikiem ograniczającym suwerenność państw. Zjawiska te powodują, że coraz częściej stawiane jest pytanie o znaczenie państwa w globalizującej się gospodarce narodowej [15]. Na skutek globalizacji dochodzi do zmiany istniejących dotychczas paradygmatów stosunków międzynarodowych. Na scenę gospodarczą wchodzi nowi i coraz potężniejsi aktorzy w postaci korporacji międzynarodowych. Nie zmniejsza to roli państw jako podstawowych uczestników stosunków międzynarodowych, ale zmusza je do poszukiwania bardziej kreatywnych, nowych instrumentów, zapewniających skuteczność ich działania [8].

W obliczu rosnącej roli korporacji transnarodowych, wzrostu mobilności kapitału i liberalizacji handlu rodzi się pytanie o to, czy można czerpać korzyści z globalizacji przy jednoczesnym eliminowaniu związanych z nią zagrożeń i napięć. W gospodarce światowej brak jest podmiotu, który byłby zdolny do prowadzenia całościowej polityki korygującej działalność mechanizmu rynkowego w skali globalnej. Małe są też szanse na powstanie takiego podmiotu, dlatego coraz ważniejsza staje się rola istniejących już organizacji międzynarodowych, takich jak: Międzynarodowy Fundusz Walutowy, Bank Światowy czy też Światowa Organizacja Handlu. Najważniejszym ich zadaniem jest tworzenie norm prawnych, politycznych i moralnych. Problem w tym, że uczestnicy życia międzynarodowego nie zawsze potrafią porozumieć się i zdecydować, co jest najważniejsze. Jedni twierdzą, że jest to rozwój społeczny, inni, że problemy ekologiczne, jeszcze inni kładą nacisk na ochronę praw człowieka. Różnica interesów to największy problem w relacjach między państwami rozwiniętymi i rozwijającymi się. Na granicy między bogatymi i biednymi następuje polaryzacja stanowisk, interesów, a także problemów, którymi chcą się zajmować poszczególne państwa czy też grupy państw w organizacjach międzynarodowych [13]. Zdaniem Rodrigo de Rato, dyrektora zarządzającego Międzynarodowego Funduszu Walutowego, nie ma alternatywy dla zdecydowanej postawy obronnej wobec kryzysu i dotyczy to zarówno krajów uprzemysłowionych, wschodzących rynków szukających miejsca w globalnej gospodarce, jak również krajów rozwijających się, które walczą z biedą. Kluczowa rola Międzynarodowego Funduszu Walutowego polega na zwiększaniu świadomości rządów w kwestii polityki gospodarczej i zachęcaniu ich do zwiększonej czujności i reform, opartych na prawdziwej współpracy międzynarodowej. Pomimo że Międzynarodowy Fundusz Walutowy wniósł poważny wkład w te wysiłki, oferując standardy polityczne oraz przygotowując standardy i kodeksy, to wiele krajów czeka jeszcze dużo pracy w dziedzinie ładu korporacyjnego i przejrzystości [14]. Współpraca organizacji międzynarodowych z innymi uczestnikami życia międzynarodowego jest konieczna. Wielu ekonomistów wskazuje na rosnącą

rolę organizacji pozarządowych (Non-Governmental Organizations), które coraz skuteczniej dbają o interesy zwykłych ludzi na arenie międzynarodowej. Zajmują się wieloma zagadnieniami, działają praktycznie w każdej części świata i mają coraz większy wpływ na sprawy światowe. Organizacje te nie są bezpośrednio związane z żadnym rządem krajowym, ale często mają znaczny wpływ na socjalne, ekonomiczne i polityczne działania krajów lub regionów poprzez współpracę z największymi organizacjami międzynarodowymi, takimi jak ONZ, MFW czy Bank Światowy.

Korporacje transnarodowe są niewątpliwie bardzo ważnymi uczestnikami współczesnych procesów globalizacyjnych. Dowodem na to jest ich udział w kreowaniu globalizacji, a także wykorzystywanie tego zjawiska dla realizacji własnych interesów i celów. Ma to ogromne konsekwencje dla środowiska międzynarodowego. Ich rola w kształtowaniu globalnej gospodarki stale zwiększa się i uświadomienie sobie tych tendencji jest konieczne w celu poczynienia niezbędnych, aby zabezpieczyć się przed ewentualnymi zagrożeniami, jakie niesie za sobą działalność tych podmiotów, a jednocześnie wykorzystać tkwiący w nich potencjał.

Literatura

- [1] World Investment Report 2003, *FDI Policies for Development: National and International Perspectives Overview*, UNCTAD, Genewa 2003.
- [2] World Investment Report 2004, *The Shift Towards Services Overview*, UNCTAD, Genewa 2004.
- [3] Raport Fundacji Friedrich-Ebert-Stiftung, *Money Laundering and Tax Havens: The Hidden Billions for Development*, Nowy Jork 2003.
- [4] G. Gierszewska, B. Wawrzyniak, *Globalizacja Wyzwania dla zarządzania strategicznego*, POLTEX, Warszawa 2001.
- [5] R. Głaszczak, A. Kucharska, *Korporacje transnarodowe - (po)twory globalizacji*, W: *Internacjonalizacja i globalizacja przedsiębiorstw i gospodarki*, Wydaw. Akademii Ekonomicznej im. O. Langego, Wrocław 2002.
- [6] A. Jarczewska-Romaniuk, *Korporacje w procesie globalizacji*, Sprawy Międzynarodowe, 2003, nr 1.
- [7] Ł. Komuda, *Piąta fala już za nami*, Boss Gospodarka, 2003, nr 3.
- [8] R. Kuźniar, *Globalizacja i polityka zagraniczna*, W: *Oblicza procesów globalizacji*, Wydaw. Uniwersytetu M. Curie-Skłodowskiej, Lublin 2002.

- [9] T. Lipowski, *Raje podatkowe: charakterystyka i sposoby wykorzystania*, Ośrodek Doradztwa i Szkolenia Kadr, Gdańsk 2002.
- [10] C. Lucas, *Financial Speculation, Tax Justice, the IMF and the World Bank*, European Social Forum, London 2004.
- [11] M. Mołęda-Zdziech, *Lobbing w przedsiębiorstwie*, <http://www.decydent.pl> (oficjalna strona internetowa magazynu Decydent).
- [12] A. Moraczewska, *Korporacje transnarodowe w procesach globalizacji*, W: *Oblicza procesów globalizacji*, Wydaw. Uniwersytetu M. Curie-Skłodowskiej, Lublin 2002.
- [13] A. Piątkowska, *Wpływ globalizacji na funkcjonowanie organizacji międzynarodowych*, Sprawy Międzynarodowe, 2003, nr 1.
- [14] R. de Rato, *Bez półśrodków*, Polityka, Wyd. spec., grudzień 2004.
- [15] T. Sporek, *Wpływ globalizacji na współczesną gospodarkę światową*, W: *Internacjonalizacja i globalizacja przedsiębiorstwa i gospodarki*, Wydaw. Akademii Ekonomicznej im. O. Langego, Wrocław 2002.
- [16] W. Szymański, *Globalizacja wyzwania i zagrożenia*, „Difin”, Warszawa 2001.
- [17] V. Tanzi, *Globalizacja, rozwój technologiczny i działania terminów fiskalnych*, W: *„Nowa gospodarka” i jej implikacje dla długookresowego wzrostu w krajach postsocjalistycznych*, Wydaw. Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. L. Koźmińskiego, Warszawa 2001.
- [18] P. Tarnowski, *Pralnia w raj*, <http://www.polityka.onet.pl> (oficjalna strona tygodnika Polityka).
- [19] *Tygrys nad Amazonką*, Tygodnik Forum (źródło: A. Cheyvialle, *Des usines dans la jungle amazonienne*, Le Figaro, 6.09.2004).
- [20] A. Zorska, *Ku globalizacji przemiany w korporacjach transnarodowych i w gospodarce światowej*, Wydaw. Naukowe PWN, Warszawa 1998.
- [21] <http://www.ert.be> (oficjalna strona internetowa European Round Table).
- [22] <http://www.tabd.com> (oficjalna strona internetowa TransAtlantic Business Dialogue).
- [23] <http://www.uscsi.org> (oficjalna strona internetowa United States Coalition of Service Industries).
- [24] <http://fmup.org.pl> oficjalna strona Federacji Młodych Unii Pracy.

Transnational Corporations and their impact on globalization

Summary: One of the most pressing tasks facing the international trade union movement is to address the power and influence of Transnational Corporations (TNCs), one of the most important participants of globalization. The combination of the growth of foreign direct investment, technological progress, international financial markets and a wide range of deregulation and privatization measures have made it possible for TNCs to be in the drivers' seat of the global economy. Many economists identify a number of problems associated with foreign direct investment. TNCs can reduce their tax burden and the tax revenue of national governments. They exert influence on governments to gain preferential tax concessions, subsidies and grants. Equally, other economists and politicians argue that TNC's activity can drive growth and development. Probably the arguments put by both sides are correct and are applicable in certain countries with certain TNCs at certain times. It is the biggest challenge to find an answer to a question: how can we take advantage of globalization and avoid its dangers simultaneously?

Key words: transnational corporation, globalization, tax heaven, merger, acquisition

*Iwona Piekunko-Mantiuk**

Kontrakt terminowy forward jako instrument zarządzania ryzykiem kursowym w handlu zagranicznym

Streszczenie: Ryzyko kursowe w handlu zagranicznym ma szczególne znaczenie, ponieważ towarzyszy praktycznie każdej transakcji. Niekorzystna zmiana kursu walutowego może diametralnie zmienić opłacalność zawartego kontraktu. W wypadku eksporterów, negatywne tendencje na rynku walutowym mogą spowodować spadek wartości należności, w wypadku importerów – wzrost wartości zobowiązań. Dotyczy to w szczególności przedsiębiorstw prowadzących wymianę z zagranicą na zasadach kredytowych. Firmy prowadzące działalność na rynkach międzynarodowych, w celu osłony przed ryzykiem kursowym, mogą stosować różne instrumenty i techniki. Jednym z takich instrumentów jest kontrakt terminowy forward. Celem niniejszego opracowania jest przedstawienie właściwości i możliwości wykorzystania kontraktów forward w transakcjach zabezpieczających przed ryzykiem kursowym w handlu zagranicznym oraz wskazanie podstawowych modyfikacji tych instrumentów na polskim rynku.

Słowa kluczowe: kontrakt terminowy forward, ryzyko kursowe, handel zagraniczny

Wstęp

Każda działalność gospodarcza obarczona jest w pewnym stopniu ryzykiem. Podejmując decyzję w teraźniejszości nigdy nie ma pewności osiągnięcia zamierzonego efektu w przyszłości. Funkcjonowanie i powodzenie działalności przedsiębiorstwa w obrębie jednego kraju jest uzależnione od bardzo wielu różnorodnych czynników. Gdy firma funkcjonuje także na rynkach zagranicznych, liczba tych czynników wyraźnie wzrasta. Biorąc pod uwagę tendencje w rozwoju współ-

* Katedra Prawa i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych, Wydział Zarządzania

czesnej gospodarki światowej i coraz większe otwieranie się gospodarek narodowych na stosunki gospodarcze z zagranicą można dojść do wniosku, że liczba czynników ryzyka w działalności przedsiębiorstwa będzie wzrastała. Trudno też sobie wyobrazić rozwój firmy bez utrzymywania współpracy międzynarodowej, co jest m.in. skutkiem wypierania międzygałęziowej komplementarności komplementarnością wewnątrzgałęziową. Coraz więcej gotowych produktów wytwarzanych jest przez przedsiębiorstwa zlokalizowane w różnych krajach, a to prawie zawsze oznacza, że efekty prowadzonej przez te przedsiębiorstwa działalności w dużej mierze zależą od poziomu kursów walut. W związku z tym niezwykle istotne staje się odpowiednie zarządzanie ryzykiem kursowym. W tym celu można wykorzystywać różnorakie metody, w zależności od potrzeb i możliwości firmy (np. poprzez bilansowanie pozycji walutowych, wykorzystywanie derywatów). Jednym ze sposobów zabezpieczania się przed niekorzystną zmianą kursu walutowego jest walutowy kontrakt forward, który ze względu na swoje właściwości może być wykorzystywany w zasadzie przez wszystkie podmioty.

1. Ryzyko w handlu zagranicznym

Ryzyko jest pojęciem złożonym i wieloznacznym, dlatego też trudno jest podać jego precyzyjną definicję. W literaturze ryzyko najczęściej łączone jest z niepewnością osiągnięcia w przyszłości zamierzonych efektów. W związku z powyższym należy przyjąć, że im więcej czynników ma wpływ na możliwość osiągnięcia zakładanego celu i im wyższa jest ich zmienność, tym większy jest poziom ryzyka.

„Ryzyko w handlu zagranicznym w szerokim znaczeniu może być rozumiane jako ryzyko makroekonomiczne (ryzyko naruszenia równowagi bilansu handlowego i płatniczego danego kraju), a w wąskim znaczeniu jako ryzyko mikroekonomiczne (ryzyko kursowe, ryzyko składowania, ryzyko kontraktowe)”¹. Dla firm działających na rynkach międzynarodowych szczególnie istotne jest ryzyko mikroekonomiczne, gdyż jest ono bezpośrednio powiązane z ich funkcjonowaniem. Ryzyko makroekonomiczne natomiast, zazwyczaj (ale nie zawsze), wpływa na ich działalność w sposób pośredni.

W handlu zagranicznym efekty prowadzonej działalności uzależnione są od wielu różnorodnych czynników, zarówno o charakterze krajowym (wymiaru mikro i makro), jak i związanych z funkcjonowaniem otoczenia międzynarodowego. Ze względu na mnogość i złożoność tych czynników kryteria klasyfikacji ryzyka

¹ *Handel zagraniczny, organizacja i technika* pod red. J. Rymarczyka, PWE, Warszawa 2002, s. 263.

w handlu zagranicznym są bardzo różne. Najczęściej jednak zwraca się uwagę na następujące jego rodzaje²:

- ryzyko towarowe, związane z jakością i ilością towaru oraz opakowania, niebezpieczeństwem utraty lub uszkodzenia towaru w drodze itp.;
- ryzyko handlowe, związane ze zmianą warunków rynkowych, np. ryzyko zbytu, ryzyko zmiany ceny, ryzyko kursowe;
- ryzyko transakcyjne, związane z realizowaną transakcją, np. ryzyko nieodebrania towaru, ryzyko opóźnienia płatności bądź jej braku, ryzyko niedotrzymania innych warunków umownych, ryzyko wystąpienia tzw. siły wyższej utrudniającej bądź uniemożliwiającej wykonanie transakcji;
- ryzyko polityczne, związane z działalnością władz państwowych, np. zawieszenie płatności wobec zagranicy, wprowadzenie ograniczeń handlowych lub dewizowych po zawarciu transakcji, wybuch konfliktu zbrojnego itp.

Większość z wyżej wymienionych rodzajów ryzyka występuje również w związku z prowadzoną działalnością tylko na rynku krajowym, jednak ich złożoność jest znacznie mniejsza, gdyż dotyczą one jednego rynku, natomiast w obrotach międzynarodowych dotyczą one co najmniej dwóch rynków. Dodatkowo, w obrotach gospodarczych z zagranicą, występuje ryzyko zmiany przepisów handlowych i dewizowych, a także ryzyko związane ze zmianą kursu walutowego (ryzyko kursowe).

Ryzyko kursowe jest szczególnym rodzajem ryzyka w handlu zagranicznym, które na domiar towarzyszy praktycznie każdej transakcji.³ Niekorzystna zmiana kursu walutowego może diametralnie zmienić opłacalność kontraktu. W wypadku eksporterów negatywne tendencje na rynku walutowym mogą spowodować spadek wartości należności, w wypadku importerów – wzrost wartości zobowiązań. Dotyczy to w szczególności przedsiębiorstw prowadzących wymianę z zagranicą na zasadach kredytowych (odroczoney termin płatności).

Uwzględniając wpływ ryzyka kursowego na wynik finansowy przedsiębiorstwa można wyróżnić jego trzy podstawowe formy, a mianowicie⁴:

- ryzyko konwersji (księgowo, formalne), związane ze zmianą wartości księgowej aktywów dewizowych;

² J. Grzywacz, *Rozliczenia finansowe przedsiębiorstw w obrotach z zagranicą*, „Difin”, Warszawa 2003, s.21-27; *Handel zagraniczny...*, op. cit., s. 262-269.

³ Należy pominąć rozliczenia między podmiotami, które w bieżącej działalności posługują się tą samą walutą, np. rozliczenia między przedsiębiorstwami obszaru euro.

⁴ E. Najlepszy, *Zarządzanie finansami międzynarodowymi*, PWE, Warszawa 2000, s. 120-126; J. Grzywacz, *Rozliczenia finansowe...*, op. cit., s. 25-26.

- ryzyko transakcyjne (krótkoterminowych operacji), wynikające z rozbieżności w czasie między momentem powstania należności lub zobowiązań, a ostatecznym terminem ich rozliczenia;
- ryzyko ekonomiczne (faktyczne, długoterminowych operacji), związane z możliwością spadku konkurencyjności firmy na rynku międzynarodowym, co w konsekwencji może doprowadzić do spadku jej wartości rynkowej.

Całkowite wyeliminowanie ryzyka nie jest możliwe. Można go natomiast ograniczać. W wypadku ochrony transakcji zagranicznych firm przed ryzykiem kursowym, mogą być wykorzystywane wewnętrzne i zewnętrzne techniki osłony.⁵ Wewnętrzne techniki (np. „odwracanie” ryzyka, „podział” ryzyka,) służą wyłącznie do eliminowania bądź ograniczania ryzyka kursowego, natomiast zewnętrzne techniki (np. opcje, futures) dają również możliwości generowania nadzwyczajnych zysków. Wybór i zastosowanie sposobu osłony transakcji przed ryzykiem kursowym jest uzależnione od wielu różnorodnych czynników, niemniej jednak zazwyczaj przedsiębiorstwa mają do wyboru następujące instrumenty i techniki osłony⁶:

- terminowe kontrakty walutowe forward,
- walutowe kontrakty futures,
- operacje na rynku pieniężnym,
- opcje walutowe,
- swapy walutowe,
- kompensata ryzyka kursowego,
- „odwracanie” ryzyka,
- „podział” ryzyka.

Każdy z wyżej wymienionych sposobów osłony transakcji przed ryzykiem kursowym ma swoje wady i zalety, a każdorazowa decyzja, czy i jak się zabezpieczać przed tym rodzajem ryzyka, powinna być poprzedzona analizą potrzeb i możliwości firmy oraz kosztów i korzyści zastosowania danej strategii osłony.

2. Walutowy kontrakt forward

Walutowy kontrakt forward jest umową, w której jedna ze stron zobowiązuje się do kupna a druga do sprzedaży określonej ilości waluty w oznaczonym przyszłym terminie i po z góry uzgodnionym kursie. „Charakterystyczną cechą kon-

⁵ E. Najlepszy, *Zarządzanie finansami...*, op. cit., s. 179-180.

⁶ Ibidem, s.180-197.

traktu forward jest zobowiązanie stron do jego realizacji niezależnie od skutków finansowych, które poniosą”⁷.

Walutowy kontrakt forward jest instrumentem pochodnym rynku pozagiełdowego, głównie oferowany jest jako produkt bankowy służący zabezpieczeniu przed ryzykiem kursowym. Zawarcie takiej umowy między bankiem a klientem powoduje przeniesienie ryzyka z klienta na bank, a to rodzi dla banku konieczność zawarcia tzw. transakcji pokrywającej, czyli transakcji odwrotnej w celu neutralizacji tego ryzyka. Stąd też zazwyczaj co najmniej jedną ze stron transakcji jest bank. Oczywiście kontrakty forward mogą być również wykorzystywane w celach spekulacyjnych czy arbitrażowych, ale ponieważ ich konstrukcja ekonomiczna jest bardzo podobna do transakcji futures, które lepiej nadają się do tych celów, to te drugie są częściej wykorzystywane do generowania dodatkowych zysków.

Walutowy kontrakt forward jest terminową umową niewystandaryzowaną (na zamówienie), a wszelkie warunki transakcji są ustalane indywidualnie w drodze negocjacji. Zazwyczaj jedynym standardowym elementem jest okres, na jaki jest ona zawierana, co wynika z konieczności tzw. pokrycia operacji. Standardowe okresy transakcji na rynku terminowym wynoszą 3-7 dni; 1, 2, 3, 6, 9, 12, 18 miesięcy; 2, 3, 5 lat.⁸ Ustalając szczegółowe warunki kontraktu można wynegocjować inny okres, ale zazwyczaj związane jest to z dodatkowymi kosztami.

Ponadto, tradycyjny kontrakt forward posiada następujące charakterystyczne cechy⁹:

- zazwyczaj rozliczany jest w sposób rzeczywisty (fizyczna dostawa instrumentu bazowego¹⁰),
- termin dostawy określony jest jako konkretny dzień,
- zazwyczaj zawarcie kontraktu nie wymaga wniesienia depozytu zabezpieczającego,
- płatność następuje po dostawie,
- ryzyko ponoszą obie strony,
- strony transakcji znajdują się wzajemnie.

„Niedogodnością kontraktu forward jest całkowity brak płynności. (...) gdy jedna ze stron będzie chciała z niego zrezygnować w czasie jego trwania na skutek zaistniałych i niezawinionych okoliczności, to albo powinna uzyskać zgodę drugiej

⁷ *Finanse* pod red. J. Zarzeckiego, Wydaw. WSE, Białystok 2003, s. 485.

⁸ E. Chrabonszczewska, K. Kalicki, *Teoria i polityka kursu walutowego*, SGH, Warszawa 1996, s. 87-88.

⁹ *Finanse*, ..., op. cit., s. 487-489; L. A. Ratajczak, *Wprowadzenie do transakcji terminowych i opcyjnych*, Wydaw. WSB, Poznań 1999, s. 21; W. Tarczyński, M. Zwolankowski, *Inżynieria finansowa*, Agencja Wydaw. Placet, Warszawa 1999, s. 103-106.

¹⁰ W wypadku walutowych kontraktów forward, instrumentem bazowym jest waluta.

strony na rozwiązanie kontraktu, albo powinna znaleźć inny podmiot, który zgodzi się zawrzeć transakcję przeciwstawną z tymi samymi warunkami dostawy”¹¹. Ponadto, podmiot wykorzystując kontrakt terminowy forward jako instrument osłony przed ryzykiem kursowym, zabezpiecza się nie tylko przed nadzwyczajnymi stratami wynikającymi z niekorzystnej zmiany kursu walutowego, ale również przed nadzwyczajnymi zyskami wynikającymi z korzystnej zmiany kursu.

Mając na uwadze powyższe niedogodności oraz fakt występowania na rynku innych instrumentów dających możliwość zabezpieczenia przed ryzykiem kursowym, a nieposiadających tych wad (np. opcje, futures), banki, w tym również działające na rynku polskim, oferują nieco zmodyfikowane kontrakty forward. Modyfikacje te polegają na częściowej lub całkowitej eliminacji wad tradycyjnych kontraktów. W zasadzie standardem stało się oferowanie możliwości wyboru sposobu realizacji kontraktu. Banki oferują zarówno forwardy rzeczywiste, jak i nierzeczywiste (cecha kontraktu futures), czyli rozliczane na zasadach „netto” (rozliczenie różnicy między kursem kasowym a kursem terminowym). Część banków daje także możliwość realizacji kontraktu w dowolnym terminie od dnia zawarcia transakcji do dnia rozliczenia transakcji.¹² Rozliczenie wówczas polega zazwyczaj na zawarciu przeciwnej transakcji natychmiastowej i następnie na rozliczeniu, powstałej w ten sposób, różnicy. Niektóre banki, jak np. PEKAO S.A., dostosowując się do potrzeb klientów, w swojej modyfikacji kontraktów terminowych forward poszły jeszcze dalej. Wspomniany bank, oprócz wyżej wymienionych rodzajów forwardów, oferuje takie produkty jak: Super Forward, Forward Plus i Forward Limited Outlook.¹³

Super Forward w swojej konstrukcji przypomina połączenie transakcji futures z transakcją opcyjną i polega na kupnie lub sprzedaży określonej kwoty waluty w określonym przyszłym terminie po kursie dolnym lub górnym¹⁴ (określony jest przedział notowań). Jeżeli kurs odniesienia (kurs rynkowy) znajduje się w określonym przedziale, klient nie ma obowiązku wykonywania żadnej transakcji. Ma natomiast prawo (cecha opcji) zamknięcia transakcji po preferencyjnym kursie spot¹⁵ z rynku międzybankowego. Jeżeli kurs odniesienia jest równy lub niższy od kursu

¹¹ *Finanse*, ..., op. cit., s. 485.

¹² Taką możliwość oferują m.in.: BRE Bank S.A., Bank Zachodni WBK S.A., Bank BPH S.A., Kredyt Bank S.A., Górnśląski Bank Gospodarczy S.A.

¹³ www.pekao.pl (10.02.2005)

¹⁴ W porównaniu z kursem forward, kurs dolny jest korzystniejszy dla importera, natomiast kurs górny – dla eksportera.

¹⁵ Spot – kurs walutowy występujący na rynku bieżącym, przy transakcjach rozliczanych w ciągu dwóch dni roboczych; nazywany jest również kursem bieżącym, kasowym lub natychmiastowym.

dolnego, wówczas transakcja zamykana jest po kursie dolnym. Jeżeli natomiast kurs odniesienia jest równy bądź wyższy od kursu górnego, zamknięcie transakcji następuje po kursie górnym.

Z kolei Forward Plus umożliwia zawarcie w przyszłym terminie transakcji kupna lub sprzedaży waluty po uzgodnionym kursie forward plus, który dla klienta jest korzystniejszy od kursu forward. Jeżeli jednak klient niewłaściwie przewidzi poziom kursu spot, w przyszłości będzie musiał zapłacić za to swego rodzaju karę. W wypadku umowy dotyczącej sprzedaży przez niego waluty, jeżeli kurs odniesienia będzie równy, bądź wyższy od kursu forward plus, będzie on musiał sprzedać podwójną ilość waluty po kursie forward plus. Jeżeli natomiast na rynku ukształtuje się kurs niższy od kursu określonego w kontrakcie, umowa zostanie wykonana zgodnie z kursem forward plus. W wypadku umowy dotyczącej kupna jest na odwrót. Transakcja zostanie wykonana zgodnie z kursem forward plus, jeżeli kurs rynkowy będzie wyższy od określonego w kontrakcie, w przeciwnym razie klient będzie musiał zakupić podwójną ilość waluty po kursie forward plus.

Biorąc pod uwagę interesy klienta bankowego, znacznie korzystniejsza jest dla niego transakcja Forward Limited Outlook, która pozwala na kupno lub sprzedaż określonej ilości waluty w przyszłości po kursie terminowym lub na otrzymanie rekompensaty. W wypadku transakcji sprzedaży, rekompensata (iloczyn ilości waluty i różnicy między kursem terminowym a kursem limited outlook¹⁶) jest wypłacana, gdy na rynku ukształtuje się kurs niższy od kursu limited outlook, a w wypadku transakcji kupna – gdy na rynku ukształtuje się kurs wyższy od kursu limited outlook. W pozostałych sytuacjach transakcja jest realizowana według kursu terminowego.

Walutowy kontrakt forward jest jednym z wielu instrumentów pozwalających na osłonę ryzyka kursowego. Podstawowymi korzyściami, jakie daje nabywcom są:

- możliwość precyzyjnego określenia wpływów i wydatków związanych z wymianą walut, co umożliwia prowadzenie rachunku ekonomicznego,
- możliwość zabezpieczenia się przed ryzykiem kursowym w handlu zagranicznym wynikającym z rozbieżności w czasie między datą zawarcia a zaliczenia transakcji,
- możliwość wyboru sposobu rozliczenia (rzeczywista dostawa waluty lub rozliczenie różnicy),
- możliwość przedterminowego zamknięcia transakcji (możliwość wyboru daty rozliczenia),

¹⁶Kurs limited outlook jest korzystniejszy od kursu terminowego (forward).

- brak konieczności znajomości dokładnej daty i kwoty rozliczenia zabezpieczonej transakcji (forward nierzeczywisty),
- występowanie elastycznych form zabezpieczania transakcji forwardowej¹⁷,
- brak dodatkowych kosztów i prowizji,
- możliwość wykorzystania transakcji w celu maksymalizacji zysku (forward nierzeczywisty).

Powyższe zalety wynikają w dużej mierze z oferowanych przez współczesne banki modyfikacji tradycyjnego kontraktu terminowego forward.

3. Wykorzystanie walutowych kontraktów forward w transakcjach zabezpieczających przed ryzykiem kursowym

Wykorzystanie walutowych kontraktów forward w transakcjach zabezpieczających przed ryzykiem kursowym jest stosunkowo proste. Najogólniej, polega na pokryciu (wyrównaniu) otwartej pozycji walutowej, czyli na pokryciu różnicy między sumą należności i sumą zobowiązań wyrażonych w danej walucie. Jeżeli różnica ta jest dodatnia, wówczas podmiot posiada otwartą długą pozycję walutową, jeżeli natomiast saldo wierzytelności i zobowiązań jest ujemne – podmiot posiada pozycję krótką.

Jeżeli podmiot posiada długą pozycję walutową powinien ją zabezpieczyć przed spadkiem kursu na rynku kasowym poprzez zajęcie odpowiedniej krótkiej pozycji na rynku terminowym, tj. powinien sprzedać na rynku terminowym określoną ilość zagrożonej spadkiem waluty. Natomiast, gdy posiada otwartą krótką pozycję walutową, podmiot powinien ją zabezpieczyć przed wzrostem kursu na rynku kasowym poprzez zajęcie odpowiedniej długiej pozycji na rynku terminowym, tj. powinien kupić na rynku terminowym określoną ilość zabezpieczanej waluty. W ten sposób, bez względu na to jak w przyszłości zmieni się kurs walutowy na rynku kasowym, firma w każdej sytuacji zagwarantuje sobie określony poziom kursu walutowego. „Za pomocą terminowych kontraktów walutowych

¹⁷Banki w Polsce zazwyczaj żądają zabezpieczenia wykonania transakcji forwardowej; może to być np. blokada lokaty terminowej, wniesienie depozytu gotówkowego (ustalonego jako procent od wartości kontraktu forward), zabezpieczenie w postaci depozytu papierów wartościowych i inne; wysokość zabezpieczenia zależy od wartości kontraktu i okresu na jaki jest zawarty; niekiedy także od waluty kontraktu.

firma działająca na rynkach zagranicznych może więc zamknąć otwartą pozycję walutową, uzyskując gwarancję osiągnięcia oczekiwanego poziomu wpływów pieniężnych w walucie lokalnej”¹⁸.

Jeżeli, np. polski importer zawarł kontrakt na kupno określonego towaru od eksportera francuskiego na kwotę 245 tys. EUR z 30-dniowym terminem płatności, to powinien on także zabezpieczyć się przed niekorzystną zmianą kursu walutowego. W tym wypadku niekorzystna zmiana oznacza wzrost kursu EUR/PLN, gdyż wzrośnie wtedy także zobowiązanie polskiego importera wyrażone w walucie krajowej. Zawierając terminowy kontrakt forward na kupno 245 tys. EUR z terminem realizacji za 30 dni po kursie 3,8980 EUR/PLN, firma zabezpiecza zobowiązanie wobec kontrahenta zagranicznego wyrażone w walucie krajowej na poziomie 955, 01 tys. PLN i niezależnie od tego, jakim perturbacjom będzie podlegał rynek walutowy, jej zobowiązanie będzie na stałym poziomie. Efekty zawarcia kontraktu forward (z powyższymi parametrami) przedstawia tabela 1.

Tabela 1. Efekty zawarcia kontraktu terminowego forward

Kurs kasowy EUR/PLN po 30 dniach	Wartość zobowiązania w EUR	Wartość początkowa zobowiązania w PLN (nie uwzględniona jest transakcja zabezpieczająca forward)	Zysk/strata wynikająca z zawarcia kontraktu forward	Wartość końcowa zobowiązania w PLN (z uwzględnieniem transakcji forward)
4,0250	245000	986125	31115	955010
3,8980	245000	955010	0	955010
3,7850	245000	927325	- 27685	955010

Źródło: Obliczenia własne.

W tym miejscu należy zwrócić uwagę, że zawarcie kontraktu terminowego forward daje gwarancję uzyskania określonego poziomu kursu walutowego w przyszłości, a tym samym możliwość precyzyjnego określenia wydatków (lub wpływów) związanych z transakcją międzynarodową. Oznacza to, że transakcja zawarta z kontrahentem zagranicznym jest zabezpieczona przed zmianami kursu walutowego, zarówno niekorzystnymi, jak, i niestety, korzystnymi. Jeżeli na rynku kasowym kurs walutowy wzrośnie (w tabeli pierwsza sytuacja) importer na zawarciu transakcji forward zyskuje, gdyż nabywa walutę po korzystniejszym kursie zagwarantowanym w kontrakcie. Jeżeli natomiast na rynku kasowym kurs ulegnie obniżeniu (w tabeli trzecia sytuacja), importer na zawarciu transakcji forward traci, gdyż nabywa walutę drożej, niż byłoby to możliwe na rynku bieżącym. Gdy kurs

¹⁸ E. Najlepszy, *Zarządzanie finansami...*, op. cit., s. 181.

walutowy na rynku kasowym ukształtuje się na takim samym poziomie co kurs terminowy (w tabeli druga sytuacja), transakcja zabezpieczająca nie ma wpływu na wielkość zobowiązania importera.¹⁹

Pomimo, że tylko jedna z trzech możliwych opisanych sytuacji chroni firmą przed nadzwyczajnymi stratami wynikającymi z niekorzystnej zmiany kursu walutowego, nie przesądza to o eliminowaniu potrzeby osłony otwartej pozycji walutowej przed ryzykiem kursowym, bowiem współczesne metody prognozowania kursu nie dają wystarczającego prawdopodobieństwa sprawdzalności.

Walutowy kontrakt forward wykorzystywany jest nie tylko przez podmioty zabezpieczające swoje otwarte pozycje walutowe, ale także przez podmioty spekulujące. Sposób wykorzystania tego instrumenty w obu typach transakcji jest podobny. Różnica polega na tym, że spekulant, przewidując zmiany kursowe, stara się je wykorzystać w celu osiągnięcia zysku, natomiast podmiot zabezpieczający się stara się zniwelować (zrównoważyć) zmiany kursu, które spowodowałyby osiągnięcie straty na transakcji z kontrahentem zagranicznym. Stąd też, zazwyczaj dla celów spekulacyjnych, wykorzystywane są kontrakty nierzeczywiste, podczas gdy dla celów hedgingowych wykorzystywane są kontrakty rzeczywiste

Na polskim rynku finansowym, walutowy kontrakt forward jest instrumentem dość powszechnie stosowanym. „Dzienną wartość transakcji zawieranych przez banki z podmiotami niebankowymi szacuje się na około 600-650 mln zł, z czego – podobnie jak na rynku międzybankowym – obroty na rynku EUR/PLN stanowią 64%. Wysoki udział euro na krajowym rynku klientowskim wynika z dominującej roli tej waluty w rozliczeniach transakcji gospodarczych z zagranicą. (...). Oprócz instytucji zabezpieczających swoje pozycje drugą, bardzo aktywną grupą graczy są podmioty spekulujące na kursie złotego”²⁰. Dominująca większość transakcji zawieranych jest na okres do 6 miesięcy, rzadko termin zapadalności transakcji jest dłuższy niż 1 rok.²¹

Podsumowanie

Współczesne modyfikacje tradycyjnego kontraktu terminowego forward, oferowane przez banki dostosowujące się do zmiennych potrzeb rynku, niemalże w pełni wyeliminowały mankamenty tego instrumentu. Możliwość zamknięcia

¹⁹ W wypadku eksportera, transakcja zabezpieczająca zawarta na rynku terminowym oraz jej efekty, będą kształtowały się w sposób odwrotny.

²⁰ *Rozwój systemu finansowego w Polsce w latach 2002-2003*, NBP, Warszawa, grudzień 2004, s. 215.

²¹ *Ibidem*, s. 215.

transakcji przed terminem w zasadzie całkowicie niweluje podstawową wadę kontraktów tradycyjnych, a mianowicie ich bardzo niską płynność. Podmiot, który z jakichkolwiek powodów chce zamknąć transakcję terminową, nie musi uzyskiwać specjalnej zgody banku, czy też szukać innego podmiotu, który zgodzi się zawrzeć transakcję przeciwstawną na dokładnie tych samych warunkach. Ponadto, możliwość rozliczania nierzeczywistego pozwala znacznie efektywniej wykorzystywać kontrakty forward w celu maksymalizacji zysku firmy. Należy również zauważyć, że niektóre kontrakty mają określony przedział cenowy, w którym klient ma prawo zdecydować czy transakcję w ogóle zrealizować, a jeżeli już się decyduje na realizację, to ma możliwość uzyskania korzystniejszego poziomu kursu walutowego z rynku międzybankowego. Takie prawo decyzji jest charakterystyczną cechą opcji, ale za to prawo trzeba zapłacić (cena opcji), natomiast w wypadku kontraktu forward dodatkowe opłaty z tego tytułu nie są pobierane. Warto również zwrócić uwagę na fakt, że walutowe kontrakty terminowe są oferowane przez banki, które są jedną ze stron transakcji, a to oznacza, że klient nie musi wkładać dodatkowego wysiłku. Doskonale zna kontrahenta, gdyż zazwyczaj w tym banku posiada swój rachunek bieżący²² i nie musi posiadać dodatkowych rachunków praw pochodnych, tak jak to ma miejsce w wypadku opcji czy kontraktów terminowych futures. W związku z powyższym wydaje się, że współcześnie oferowane kontrakty forward są niemalże idealnym instrumentem zarządzania ryzykiem w handlu zagranicznym. Niestety, nie dotyczy to małych i średnich przedsiębiorstw, gdyż zazwyczaj banki ustalają minimalną kwotę transakcji forward na stosunkowo wysokim poziomie, najczęściej jest to kwota 10, 20 lub 50 tys. USD (lub EUR) lub równowartości tej kwoty w innych walutach. Są także banki, w których minimalna kwota wynosi 100 tys. USD. Dodatkowo, jeżeli kontrakt nie jest zawierany na USD lub EUR, poziom kwoty minimalnej jest podwyższany.

Literatura

1. Chrabonszczewska E., Kalicki K., *Teoria i polityka kursu walutowego*, SGH, Warszawa 1996.
2. Dębski W., *Rynek finansowy i jego mechanizmy*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001.
3. *Finanse* pod red. J. Zarzeckiego, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomicznej, Białystok 2003.

²² Często jest to jeden z warunków zawarcia transakcji forwardowej, gdyż umożliwia bankowi dokładniejszą oceną wiarygodności klienta (ryzyko ponoszą obie strony).

4. Grzywacz J., *Rozliczenia finansowe przedsiębiorstw w obrotach z zagranicą*, „Difin”, Warszawa 2003.
5. *Handel zagraniczny, organizacja i technika* pod red. J. Rymarczyka, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2002.
6. Kaczmarek T. T., Werwinska J., *Finansowanie handlu zagranicznego*, Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr, Gdańsk 2002.
7. Marciniak Z., *Zarządzanie wartością i ryzykiem przy wykorzystaniu instrumentów pochodnych*, Wydaw. Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa 2001.
8. Marciniak-Neider D., *Rozliczenia w handlu zagranicznym*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2004.
9. Najlepszy E., *Zarządzanie finansami międzynarodowymi*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2000.
10. Okólski M., Stachecki A., *Zabezpieczenie otwartej pozycji walutowej kontraktami forward*, Rynki Terminowe, 2000, nr 10.
11. Ratajczak L. A., *Wprowadzenie do transakcji terminowych i opcyjnych*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej, Poznań 1999.
12. Roth P., *Rynki walutowe i pieniężne*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 2000.
13. *Rozwój systemu finansowego w Polsce w latach 2002-2003*, Narodowy Bank Polski, Warszawa, grudzień 2004.
14. Sopoćko A., *Rynkowe instrumenty finansowe*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. L. Koźmińskiego, Warszawa 2003.
15. Tarczyński W., Mojsiewicz M., *Zarządzanie ryzykiem*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2001.
16. Tarczyński W., Zwolankowski M., *Inżynieria finansowa. Instrumentarium, strategie zarządzania ryzykiem*, Agencja Wydawnicza Placet, Warszawa 1999.
17. Zając J., *Instrumenty pochodne stóp procentowych i kursu walutowego w praktyce*, K. E. Liber, Warszawa 2003.
18. Zając J., *Polski rynek walutowy w praktyce*, K. E. Liber, Warszawa 1999.

Strony internetowe:

1. www.kredybank.pl – oficjalna strona internetowa Kredyt Banku S.A.
2. www.pekao.pl - oficjalna strona internetowa Banku PEKAO S.A.
3. www.brebank.com.pl – oficjalna strona internetowa BRE Banku S.A.
4. www.bzwbk.pl – oficjalna strona internetowa Banku Zachodniego WBK S.A.
5. www.bph.pl – oficjalna strona internetowa Banku BPH S.A.
6. www.gbg.com.pl – oficjalna strona internetowa Górnośląskiego Banku Gospodarczego S.A.

Forward contract as instrument of management exchange risk in foreign trade

Summary: Exchange risk in foreign trade has special meaning and, what is more, practically it accompanies every transaction. The unfavorable change of exchange rate can change profitability of contain contract entirely. In case of exporters negative tendencies on exchange market can cause fall of value of the amount due, in case of importers - the increase in value of obligations. It concerns particularly enterprises running foreign exchange on credit rules. Firms working on international markets, in order to protect themselves from exchange rate risk, can apply different instruments and techniques. One of such instruments is forward contract. The aim of this study is to present the proprieties and possibilities of using forward contracts in protecting transactions of exchange risk in foreign trade as well as to indicate basic modifications of these instruments on Polish market.

Key words: forward contract, exchange risk, foreign trade

Joanna Skorulska*

LDCs – najbiedniejszy i najslabszy segment gospodarki światowej

Streszczenie: Ze względu na wysoką niejednorodność sposobu grupowania krajów rozwijających się (różnice we wskaźnikach ekonomicznych, społecznych, demograficznych i kulturowych), na ogół w ramach tej kategorii wyróżnia się następujące podgrupy: kraje najslabiej rozwinięte gospodarczo, kraje naftowe oraz pozostałe państwa rozwijające się. Spośród nich w najtrudniejszej sytuacji są najslabiej rozwinięte państwa świata (LDCs). Celem niniejszego opracowania jest ukazanie powagi problemów ekonomiczno-społecznych, z którymi borykają się te państwa. Trzeba uznać, że ponoszą one rzeczywistą odpowiedzialność za sytuację, w której się znalazły. Niemniej jednak ich problemy nie powinny być traktowane jedynie w kategoriach narodowych. W obliczu postępującej globalizacji i intensyfikacji międzynarodowych powiązań, gospodarki poszczególnych krajów stają się od siebie w coraz większym stopniu zależne. Oznacza to, że trudności gospodarcze i finansowe w jednych państwach stanowią zagrożenie dla innych krajów, a w konsekwencji również dla całej gospodarki światowej. Bardzo istotne jest zatem rozwijanie międzynarodowej współpracy, która powinna przyczynić się do pokonania ubóstwa i marazmu oraz do zrównoważonego rozwoju ludzkości.

Słowa kluczowe: najslabiej rozwinięte państwa świata, LDCs, kraje rozwijające się, ubóstwo

1. Pozycja LDCs we współczesnej gospodarce światowej

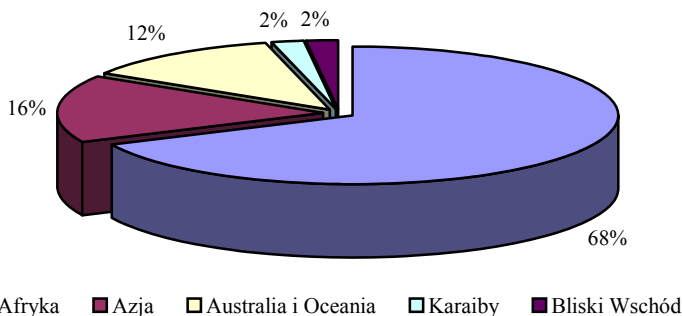
Na początku XXI wieku na świecie żyje 1,5 miliarda ludzi w skrajnym ubóstwie, czyli za mniej niż 1 USD dziennie. Zdecydowana większość tej ludności zamieszkuje tzw. LDCs (ang. Least Developed Countries). Grupa najbiedniejszych

* Katedra Prawa i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych

państw świata zaliczanych do kategorii LDCs powiększyła się z 24 w 1971 roku do 49 w 2001 roku, a obecnie obejmuje 50 państw.¹

Kategoria krajów najmniej rozwiniętych została wyróżniona przez społeczność międzynarodową już na początku lat siedemdziesiątych. Za cechy charakterystyczne tej grupy państw uznawane są: niski poziom rozwoju gospodarczego, bardzo niski poziom wykształcenia, minimalny udział w światowych obrotach handlowych (obecnie ok. 0,4%), niekorzystne warunki geograficzne, a także skrajne ubóstwo i bieda mieszkańców.² Ponadto przytłacza je góra długów, których nie są w stanie regulować.

Najsłabiej rozwinięte państwa świata zajmują łączną powierzchnię ok. 20820 tys. km², natomiast zamieszkuje je obecnie 718 mln ludności, co stanowi w przybliżeniu 10% populacji świata. Najbardziej zaludnionym państwem jest Bangladesz. Szacunkowe dane z czerwca 2004 roku podają, że populacja tego kraju przekroczyła 141 milionów. Bardzo dużą liczbę mieszkańców mają również Etiopia (67,9 mln), Republika Demokratyczna Kongo (58,3 mln), Myanmar (b. Birma – 42,7 mln), Sudan (39,1 mln) oraz Tanzania (36,6 mln). Ostatnie miejsce w grupie LDCs, pod względem liczby ludności, zajmuje Tuvalu – najmniejsze państwo spośród LDCs o powierzchni zaledwie 26 km². Z szacunkowym danych z lipca 2004 roku wynika, że kraj ten zamieszkuje obecnie 11465 mieszkańców. Oznacza to, że gęstość zaludnienia Tuvalu przekracza 440 osób na 1 km².³



Rys. 1. Najsłabiej rozwinięte państwa według regionów świata

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: The World Factbook 2004 - <http://www.cia.gov/cia/publications/factbook>

¹ The DAC List of Aid Recipients, 2003; Oficjalne informacje Unii Europejskiej - <http://europa.eu.int/comm/world/ldciii/ldciii.htm>

² J. Bielawski, *Działalność OECD na rzecz ograniczenia ubóstwa w skali światowej*, Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Handlowej, Kolegium Gospodarki Światowej, 2003, nr 14, s. 34.

³ The World Factbook 2004 - <http://www.cia.gov/cia/publications/factbook>

Jak wynika z danych zamieszczonych na rysunku 1, zdecydowana większość państw (34 kraje) zaliczanych w 2003 roku do kategorii LDCs leży w Afryce Subsaharyjskiej. Państwa afrykańskie stanowią zatem prawie 70% wszystkich najbiedniejszych i najłabszych krajów świata. W grupie LDCs znalazło się również 8 państw azjatyckich (16% wszystkich LDCs), 6 z rejonu Australii i Oceanii (12% LDCs) oraz po jednym z Karaibów (Haiti) i Bliskiego Wschodu (Jemen).

2. Kryteria identyfikacji LDCs

Podczas ostatniej aktualizacji listy krajów zaliczanych do grupy najłabszej rozwiniętych państw świata dokonanej w 2003 roku, Rada Gospodarczo-Społeczna ONZ (ECOSOC) zastosowała 3 następujące kryteria identyfikacji LDCs, zaproponowane przez Komitet ds. Polityki Rozwojowej (ang. Committee for Development Policy - CDP)⁴:

1. Kryterium niskiego dochodu – szacowane na podstawie średniego Produktu Krajowego Brutto na 1 mieszkańca wyznaczonego dla 3-letniego okresu:
 - dolna granica (do zakwalifikowania się do grupy) - poniżej 750 USD;
 - górna granica (do opuszczenia grupy) - powyżej 900 USD.
2. Kryterium niedoskonałości zasobów ludzkich – opiera się na wskaźnikach dotyczących:
 - sposobu odżywiania;
 - stanu zdrowia;
 - poziomu edukacji;
 - umiejętności czytania i pisanie wśród dorosłych.
3. Kryterium ułomności ekonomicznej – obejmuje:
 - niestabilność produkcji rolniczej;
 - niestabilność eksportu towarów i usług;
 - niski udział sektora produkcyjnego i nowoczesnych usług w PKB;
 - koncentrację eksportu towarów;
 - słabe możliwości rozwojowe w dziedzinie mikroekonomicznej;
 - odsetek populacji wysiedlonej przez klęski naturalne.

Państwa zakwalifikowane do listy LDCs muszą spełniać jednocześnie wszystkie trzy kryteria. Aby opuścić grupę LDCs, kraj musi osiągnąć progi graniczne

⁴ The Office of the High Representative for the Least Developed Countries (LDCs), Landlocked Developing Countries (LLDCs) and Small Island Developing States (SIDS) - <http://www.un.org/special-rep/ohrlls/ldc/ldc%20criteria.htm>.

w dwóch z trzech kryteriów w dwóch kolejnych przeglądach dokonywanych przez Komitet ds. Polityki Rozwojowej. Zasadą jest, że aktualizacja listy LDCs jest dokonywana co trzy lata.

Podczas przeglądu listy w 2000 roku do grupy LDCs zakwalifikowano Senegal. Timor-Leste został dodany do listy w 2003 roku, stając się jednocześnie 50. państwem grupy LDCs.

W ramach ostatniej aktualizacji listy w 2003 roku, Komitet ds. Polityki Rozwojowej potwierdził, że Malediwy i Zielony Przylądek osiągnęły warunki, które umożliwiają im opuszczenie grupy i zalecił wyłączyć je z kategorii LDCs. Jednocześnie, decyzją Komitetu, Samoa uzyskała uprawnienia do opuszczenia listy w 2006 roku. Na podstawie raportu przygotowanego przez Komitet ds. Polityki Rozwojowej, ECOSOC wystosuje list polecający do Zgromadzenia Ogólnego ONZ, które jest odpowiedzialne za podjęcie ostatecznej decyzji dotyczącej krajów zaliczanych do LDCs.⁵

3. Wybrane wskaźniki poziomu rozwoju gospodarczego i społecznego LDCs

Pożądanym zjawiskiem w każdym państwie jest dynamiczny wzrost gospodarczy i rozwój społeczny. Wskaźniki z zakresu życia społeczno-gospodarczego osiągnane przez Least Developed Countries należą do najsłabszych na świecie, co uniemożliwia jakikolwiek rozwój tych państw. Przy takich ograniczeniach kraje te pozostają w zastoju gospodarczym, co oznacza ciągłe zwiększanie dystansu dzielącego te państwa od najbogatszych i najsilniejszych gospodarek świata.

Warunkiem stopniowego zmniejszania luki rozwojowej jest osiągnięcie i utrzymanie przez LDCs w długim okresie wysokiej stopy wzrostu gospodarczego. Ponadto konieczne jest podjęcie pilnych działań na rzecz eliminacji ubóstwa. Daleko idących zmian wymagają również m.in. struktura produkcyjna gospodarki, sektor opieki zdrowotnej oraz system edukacji.

W tabeli 1 przedstawiono wybrane wskaźniki obrazujące sytuację ekonomiczno-społeczną LDCs. Trzeba jednocześnie wyraźnie podkreślić, że nie wyczerpują one badanego zagadnienia. Nie uwzględniono innych istotnych czynników odzwierciedlających poziom rozwoju państw zaliczanych do kategorii LDCs, w szczególności śmiertelności noworodków, problemu niedożywienia i przeludnienia.

⁵ Ibidem.

Tabela 1. Dochód Narodowy Brutto (DNB) per capita, wskaźnik ubóstwa oraz wskaźnik anal-fabetyzmu dorosłych w LDCs

Lp.	Państwo	DNB (USD) per capita w 2002 r. (%)	Odsetek ludności żyjącej poniżej poziomu ubóstwa		Umiejętność czytania i pisania w 2003 r. (%)
			(%)	data ostatniego przeglądu	
1.	Afganistan	-	23	2002	36,0
2.	Angola	710	70	2003	42,0
3.	Bangladesz	380	36	1995/96	43,1
4.	Benin	380	37	2001	40,9
5.	Bhutan	600	-	1995	42,2
6.	Burkina Faso	250	45	2003	26,6
7.	Burundi	100	68	2002	51,6
8.	Kambodża	300	37	1997	69,9
9.	Zielony Przylądek	1 250	30	2000	76,6
10.	Republika Środkowoafrykańska	250	-	-	51,0
11.	Czad	210	80	2001	47,5
12.	Komory	390	60	2002	56,5
13.	Rep. Dem. Kongo	1 000	-	-	65,5
14.	Dżibuti	850	50	2001	67,9
15.	Gwinea Równikowa	-	-	-	85,7
16.	Erytrea	190	53	1993/94	58,6
17.	Etiopia	100	50	2003	42,7
18.	Gambia	270	-	-	40,1
19.	Gwinea	410	40	2003	35,9
20.	Gwinea Bissau	130	-	-	42,4
21.	Haiti	440	80	2003	52,9
22.	Kiribati	960	-	-	-
23.	Laos	310	40	2002	52,8
24.	Lesotho	550	49	1999	84,8
25.	Liberia	140	80		57,5
26.	Madagaskar	230	71	1999	68,9
27.	Malawi	160	55	2003	62,7
28.	Malediwy	2 170	-	-	97,2
29.	Mali	240	64	2001	46,4
30.	Mauretania	280	50	2001	41,7
31.	Mozambik	200	70	2001	47,8
32.	Myanmar	-	25	2000	83,1
33.	Nepal	230	42	1995/96	45,2
34.	Niger	180	63	1993	17,6
35.	Ruanda	230	60	2001	70,4
36.	Samoa	1 430	-	1998	99,7
37.	Wyspa Św. Tomasza i Książęca	300	-	2001	79,3
38.	Senegal	470	54	2001	40,2

Lp.	Państwo	DNB (USD) per capita w 2002 r. (%)	Odsetek ludności żyjącej poniżej poziomu ubóstwa		Umiejętność czytania i pisanie w 2003 r. (%)
			(%)	data ostatniego przebiegu	
39.	Sierra Leone	140	68	1989	31,4
40.	Wyspy Salomona	580	-	1995/96	-
41.	Somalia	-	-	1999	37,8
42.	Sudan	370	-	1990/91	61,1
43.	Tanzania	290	36	2002	78,2
44.	Timor-Leste	520	42	2003	48,0
45.	Togo	270	32	1989	60,9
46.	Tuvalu	-	-	2001	-
47.	Uganda	240	35	2001	69,9
48.	Vanuatu	1 070	-	1999	53,0
49.	Jemen	490	16	2001	50,2
50.	Zambia	340	86	1993	80,6

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: World Development Indicators database, April 2004 oraz The World Factbook 2004 - <http://www.cia.gov/cia/publications/factbook>

Spśród pięćdziesięciu najbiedniejszych krajów świata jedynie cztery państwa osiągnęły w 2002 roku dochód narodowy brutto (DNB) na 1 mieszkańca powyżej 1000 USD. Do tych państw należały: Malediwy (2170 USD), Samoa (1430 USD), Zielony Przylądek (1250 USD) oraz Vanuatu (1070 USD). Zdecydowana większość zanotowała bardzo słabe wskaźniki dochodu narodowego brutto per capita. W takiej sytuacji trudno mówić o jakimkolwiek posuwaniu się naprzód w rozwoju i możliwości sprowadzenia tych państw na ścieżkę zrównoważonego wzrostu.

Drugi z analizowanych wskaźników to tzw. stopa ubóstwa, czyli procent społeczeństwa żyjącego poniżej minimalnych dochodów. Ubóstwo jest złożonym zjawiskiem społecznym, które powoduje wiele niepożądanych zjawisk, począwszy od marginalizacji społecznej osób ubogich, a skończywszy na zachowaniach patologicznych.⁶ Określenie skali ubóstwa w danej populacji zależy od przyjętych kryteriów wyznaczenia jego granic, tzw. linii ubóstwa. Stąd, definicje ubóstwa w poszczególnych państwach różnią się znacząco. Generalnie bogate gospodarki ustalają linie ubóstwa na wyższych poziomach, aniżeli kraje biedne.

Analizując dostępne informacje dotyczące skali ubóstwa w LDCs może stwierdzić, że najbiedniejszym krajem świata jest Zambia, w której 86% ludności

⁶ A. Pollok, *Problemy pomiaru zjawiska pauperyzacji społeczeństwa*, Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie, 2003, nr 594, s. 73.

żyje w skrajnej biedzie. W zbliżonej sytuacji są Czad, Haiti i Liberia, gdzie ludność żyjąca poniżej granicy ubóstwa stanowi 4/5 całej populacji.

Równie dramatyczna jest sytuacja najsłabiej rozwiniętych państw świata w sferze edukacji i wykształcenia. Ogromny dystans dzieli te kraje od państw uprzemysłowionych, biorąc pod uwagę wskaźnik określający procent dorosłej ludności, tj. w wieku 15 lat i więcej, posiadającej zdolność czytania i pisania. Co prawda, w niektórych państwach, jak: Samoa czy Malediwy, poziom tego wskaźnika jest wysoce satysfakcjonujący - odsetek ludności niepotrafiącej czytać ani pisać nie przekroczył tam w 2003 roku 3% ogółu dorosłego społeczeństwa. Niemniej jednak większość analizowanych państw systematycznie odnotowuje w tym zakresie bardzo słabe wyniki. Analiza dostępnych informacji ujętych w tabeli 1 prowadzi do wniosku, że w badanym okresie w 20 państwach zaliczanych do LDCs odsetek dorosłej ludności niepotrafiącej czytać ani pisać stanowił połowę ogółu społeczeństwa. Najwyższy poziom analfabetyzmu wśród dorosłych zaobserwowano w Nigerze i Burkina Faso.

4. Zadłużenie zagraniczne jako bariera rozwoju gospodarczego LDCs

Dodatkowym czynnikiem uniemożliwiającym sprowadzenie najbiedniejszych państw świata na ścieżkę zrównoważonego rozwoju jest wysoki poziom zadłużenia. Nadmierne zadłużenie państw rozwijających się wobec zagranicznych kredytodawców nabrało cech powszechnego zjawiska na początku lat osiemdziesiątych. Niepodważalnym faktem jest, że kraje rozwijające się, w tym LDCs, pożyczały w przeszłości nadmiernie i nierozważnie. Dodatkowo poddawane były niekorzystnym działaniom natury makroekonomicznej, co pogłębiało ich trudności z obsługą zadłużenia. W rezultacie wpadły one w pułapkę zadłużeniową, która nie tylko pogarsza sytuację społeczno-gospodarczą tych państw, ale ma również wpływ na jakość i stabilność gospodarki światowej.

Tabela 2. Zadłużenie zewnętrzne LDCs jako procent dochodu narodowego brutto (DNB)

Lp.	Państwo	Zadłużenie zewnętrzne (% DNB)	Lp.	Państwo	Zadłużenie zewnętrzne (% DNB)
1.	Afganistan	-	26.	Madagaskar	104,3
2.	Angola	104,3	27.	Malawi	156,2
3.	Bangladesz	34,2	28.	Malediwy	44,8
4.	Benin	69,0	29.	Mali	89,9
5.	Bhutan	70,4	30.	Mauretania	295,3
6.	Burkina Faso	50,6	31.	Mozambik	135,2
7.	Burundi	169,2	32.	Myanmar	-
8.	Kambodża	75,8	33.	Nepal	53,3
9.	Zielony Przylądek	68,2	34.	Niger	83,3
10.	Republika Środkowoafrykańska	102,6	35.	Ruanda	83,8
11.	Czad	65,0	36.	Samoa	90,2
12.	Komory	105,8	37.	Wyspa Św. Tomasza i Książęca	717,9
13.	Rep. Dem. Kongo	158,5	38.	Senegal	80,0
14.	Dżibuti	55,0	39.	Sierra Leone	192,5
15.	Gwinea Równikowa	-	40.	Wyspy Salomona	75,3
16.	Erytrea	70,6	41.	Somalia	-
17.	Etiopia	108,6	42.	Sudan	126,7
18.	Gambia	163,8	43.	Tanzania	77,6
19.	Gwinea	107,8	44.	Timor-Leste	-
20.	Gwinea Bissau	358,9	45.	Togo	116,7
21.	Haiti	36,2	46.	Tuvalu	-
22.	Kiribati	-	47.	Uganda	72,1
23.	Laos	165,2	48.	Vanuatu	36,2
24.	Lesotho	72,7	49.	Jemen	57,4
25.	Liberia	487,3	50.	Zambia	168,5

Źródło: World Development Indicators Database, April 2004.

Obecny poziom zadłużenia zewnętrznego w większości krajów uznanych za najslabiej rozwinięte gospodarczo jest wysoce niepokojący. Zwrot zadłużenia niejednokrotnie pochłania znaczną część wpływów z eksportu i stanowi wysoki procent dochodu narodowego brutto.

Spśród pięćdziesięciu krajów zaliczanych do kategorii najmniej rozwiniętych państw świata największe problemy z zadłużeniem ma Wyspa Św. Tomasza i Książęca, ich dług zagraniczny stanowi ponad 700% dochodu narodowego brutto. W bardzo trudnej sytuacji są również Liberia i Gwinea Bissau, w których zadłużenie zewnętrzne w 2003 roku wyniosło odpowiednio 487,3% oraz 358,9% DNB.

Ważną rolę w kwestii zadłużenia zagranicznego odgrywa przygotowana przez Międzynarodowy Fundusz Walutowy i Bank Światowy Inicjatywa skierowana do głęboko zadłużonych państw ubogich (ang. Heavily Indebted Poor Countries – HIPC). W grupie czterdziestu dwóch państw uznanych za wysoko zadłużone i jednocześnie objętych Inicjatywą znalazły się aż 32 państwa spośród 50 LDCs.

Wysunięta w 1996 roku Inicjatywa HIPC łączy skoordynowane działania międzynarodowych instytucji finansowych na rzecz redukcji zadłużenia zagranicznego państw Trzeciego Świata z niezbędnymi reformami gospodarczymi w tych państwach. Jej twórcy wychodzą z założenia, że bez trwałego wyjścia z pętli zadłużenia nie można liczyć na rozwój tych krajów. Ideą Inicjatywy HIPC jest redukcja długów krajów najbardziej zadłużonych oraz przyspieszenie wzrostu gospodarczego w tych państwach. Jednak „w zamian” żąda się od nich wprowadzania neoliberalnych rozwiązań makroekonomicznych i strukturalnych w ramach Programów Dostosowania Strukturalnego oraz inicjowania reform społecznych narzuconych przez kraje najbogatsze (m.in. znacznego ograniczenia wydatków na podstawowe usługi społeczne, jak ochrona zdrowia, szkolnictwo itp.).⁷

Po dwóch latach funkcjonowania Inicjatywy w 1999 roku uruchomiono jej zmodyfikowaną wersję znaną pod nazwą Rozszerzona HIPC (ang. Enhanced HIPC). Jej ostateczny sukces będzie zależeć od wielu czynników, m.in. dotrzymania przez państwa objęte Inicjatywą przyjętych zobowiązań w zakresie reform systemowych, wzajemnego partnerstwa i pełnego zaangażowania wszystkich kredytodawców oraz zagwarantowania odpowiednich środków finansowych przez międzynarodowe organizacje finansowe.⁸

5. Perspektywy rozwoju krajów najmniej rozwiniętych

Postępujący proces globalizacji, według jego zwolenników, daje możliwość wzrostu konkurencyjności gospodarki, poprawy poziomu życia i zrównoważonego rozwoju. Największymi zdolnościami rozwojowymi we współczesnym świecie dysponują państwa o wysokim stopniu otwarcia na zewnętrzne stosunki ekono-

⁷ Factsheet - Debt Relief under the Heavily Indebted Poor Countries (HIPC) Initiative, International Monetary Fund, April 2003.

⁸ P. Bagiński, *Współpraca na rzecz rozwoju w nowych uwarunkowaniach międzynarodowych*, Sprawy Międzynarodowe, 2004, nr 2, s. 54-55.

miczne.⁹ Niestety, reagowanie na te wyzwania stwarza ogromne trudności najbiedniejszym, pozbawionym potencjału gospodarczego państwom świata.

W pięćdziesięciu najsłabiej rozwiniętych gospodarkach skupione są bieda i skrajne ubóstwo, wiele z nich wymaga natychmiastowych inwestycji, wciąż nie ma również nadziei na wyjście z pułapki zadłużeniowej. Przedstawiciele krajów bogatych stale podejmują międzynarodowe inicjatywy, których celem jest poprawa sytuacji w zubożałych krajach świata. Jednakże, proponowane koncepcje rozwojowe albo nie są wcale wdrażane w życie, albo nie przynoszą oczekiwanych rezultatów.¹⁰

Współpraca na rzecz rozwoju opiera się na założeniach zarysowanych w Milenijnych Celach Rozwojowych (ang. Millennium Development Goals - MDGs). Założenia MDGs pochodzą z Deklaracji Milenijnej Narodów Zjednoczonych przyjętej podczas Szczytu Milenijnego, który odbył się w dniach 6-8 września 2000 roku. Punktem odniesienia jest rok 1990, a przedmiotem analizy są lata 1990-2000. Plany na przyszłość dotyczą najbliższych dziesięciu, piętnastu lat¹¹.

Deklaracja wyznaczyła 8 głównych celów rozwojowych, stanowiących jednocześnie zobowiązania społeczności międzynarodowej wobec współczesnych wyzwań i problemów XXI wieku. Są one wynikiem konsensusu grupy ekspertów z ONZ, OECD, MFW i Banku Światowego. Należą do nich¹²:

1. Walka ze skrajnym ubóstwem i głodem.
2. Osiągnięcie uniwersalnego, podstawowego poziomu edukacji.
3. Promowanie równości ze względu na płeć oraz aktywizacji zawodowej kobiet.
4. Redukcja umieralności wśród dzieci.
5. Poprawa stanu zdrowia kobiet rodzących.
6. Walka z HIV/AIDS, malarią i innymi chorobami.
7. Zagwarantowanie ciągłego rozwoju środowiska naturalnego.
8. Pogłębianie współpracy globalnej na rzecz rozwoju.

Strategia działań LDCs zmierzająca do eliminacji ubóstwa i podniesienia poziomu rozwoju gospodarczego na dekadę 2001-2010 została przyjęta 20 maja 2001 roku w Brukseli przez Zgromadzenie Ogólne ONZ podczas trzeciej konferencji Narodów Zjednoczonych poświęconej sytuacji najbiedniejszych państw świata. Przedstawiony program działań opiera się na wartościach, zasadach i celach Deklaracji Milenijnej.

⁹ T. Czuba, *Procesy globalizacyjne we współczesnej gospodarce*, W: *Globalizacja w gospodarce światowej*, Uniwersytet Gdański, Sopot 2002, s. 52.

¹⁰ P. Bożyk, *Zagraniczna i międzynarodowa polityka ekonomiczna*, PWE, Warszawa 2004, s. 214.

¹¹ United Nations Development Programme (<http://www.undg.org/mdg>).

¹² Oficjalne informacje OECD - <http://www.oecd.org/dac/mdg>

Narodowe polityki LDCs oraz działania ich międzynarodowych partnerów w obecnej dekadzie powinny koncentrować się na następujących priorytetach¹³:

- redukcja skrajnego ubóstwa i biedy;
- rozwijanie zasobów ludzkich i bazy instytucjonalnej sprzyjającej wzrostowi gospodarczemu i zrównoważonemu rozwojowi;
- poprawa zdolności produkcyjnych LDCs oraz promowanie ekspansji rynków krajowych w celu poprawy poziomu rozwoju gospodarczego oraz sytuacji na rynku pracy;
- przyspieszenie wzrostu gospodarczego LDCs poprzez zwiększenie ich uczestnictwa w światowym handlu oraz globalnych przepływach finansowych i inwestycyjnych;
- ochrona środowiska naturalnego, z uwzględnieniem faktu, że LDCs i państwa uprzemysłowione ponoszą zróżnicowaną odpowiedzialność za stan tego środowiska;
- zapewnienie zdrowej i bezpiecznej żywności w LDCs oraz redukcja niedożywienia.

Zakłada się, że osiągnięcie powyższych celów wymagać będzie przyjęcia przez najbiedniejsze państwa świata zobowiązań w zakresie m.in. dobrego zarządzania na poziomie narodowym i międzynarodowym; budowy potencjału ludzkiego i instytucjonalnego; wzmacniania roli handlu w polityce rozwojowej; zmniejszania zanieczyszczeń i ochrony środowiska naturalnego.

Podsumowanie

Nie należy się łudzić, że przyjęcie powyższych zobowiązań samo w sobie spowoduje gruntowną poprawę sytuacji LDCs. Trzeba wyraźnie zaznaczyć, że warunkiem skutecznej realizacji przedstawionego programu działań jest ciągle zwiększanie pomocy rozwojowej oraz poprawa jej efektywności.¹⁴ Bezsportnym faktem jest, że państwa najbiedniejsze nie potrafią same zadbać o swój rozwój. Stąd też do przezwyciężenia luki rozwojowej niezbędne jest wsparcie LDCs przez innych uczestników gry rynkowej. Bez międzynarodowego partnerstwa na rzecz pomocy krajom najbiedniejszym nie można liczyć na sprowadzenie ich na drogę systematycznego i trwałego rozwoju.

¹³ Programme of Action for the Least Developed Countries for the Decade 2001-2010, United Nations, May 2001, s. 4.

¹⁴ P. Bagiński, *Współpraca na rzecz rozwoju ...*, op. cit., s. 58.

Literatura

1. Bagiński P., *Współpraca na rzecz rozwoju w nowych uwarunkowaniach międzynarodowych*, Sprawy Międzynarodowe, 2004, Nr 2.
2. Bielawski J., *Działalność OECD na rzecz ograniczenia ubóstwa w skali światowej*, Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Handlowej, Kolegium Gospodarki Światowej, 2003, nr 14.
3. Bożyk P., *Zagraniczna i międzynarodowa polityka ekonomiczna*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2004.
4. Czuba T., *Procesy globalizacyjne we współczesnej gospodarce*, W: *Globalizacja w gospodarce światowej*, Uniwersytet Gdański, Sopot 2002.
5. Pollok A., *Problemy pomiaru zjawiska pauperyzacji społeczeństwa*, Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie, 2003, nr 594.
6. Factsheet - Debt Relief under the Heavily Indebted Poor Countries (HIPC) Initiative, International Monetary Fund, April 2003.
7. Programme of Action for the Least Developed Countries for the Decade 2001-2010, United Nations, May 2001.
8. The DAC List of Aid Recipients, 2003.
9. United Nations Development Programme - <http://www.undg.org/mdg/>
10. The Office of the High Representative for the Least Developed Countries (LDCs), Landlocked Developing Countries (LLDCs) and Small Island Developing States (SIDS) - <http://www.un.org/special-rep/ohrlls/ldc/ldc%20criteria.htm>
11. Oficjalne informacje OECD - <http://www.oecd.org/dac/mdg>
12. Oficjalne dane Unii Europejskiej - <http://europa.eu.int/comm/world/ldciii/ldciii.htm>
13. The World Factbook 2004 - <http://www.cia.gov/cia/publications/factbook/>
14. World Development Indicators database, April 2004.

Least Developed Countries that is the poorest and the weakest segment of the international economy

Summary: On to the big variety of developing countries group (the differences in economic, social, demographic and cultural indicators), generally this category includes the following subgroups: Least Developed Countries, oil countries and other developing countries. Out of them, LDCs are in the most difficult situation. The aim of this article is to present the seriousness of economic and social problems, which LDCs struggle with.

This is obvious that these countries take real responsibility for the situation in which they have been found in. Nevertheless, their problems should not be treated only in the national categories. In the face of progressive globalization and intensification of international connections, the economies of individual countries become more and more dependent on themselves. It means that economic and financial difficulties in one country may present risk for other countries, and in consequence also for the whole world economy. Therefore, this is very essential to develop the international co-operation and global partnership that should contribute to eradicate extreme poverty and hunger as well as to sustained development of mankind.

Key words: Least Developed Countries, developing countries, poverty

Andrzej Smolarczyk*

Polskie szkolnictwo powszechne w województwie poleskim w latach 1919-1939

Streszczenie: W artykule przedstawiono zarys dziejów polskiego szkolnictwa powszechnego w województwie poleskim w dwudziestoleciu międzywojennym. W jego rozwoju można wyróżnić trzy okresy: 1) lata 1919-1922 – ustalenie podstaw prawnych, unifikacja i integracja oraz opracowanie nowych programów; 2) lata 1923-1932 – okres do uchwalenia reformy jędrzejewiczowskiej; 3) lata 1932-1939 – okres wprowadzenia reformy jędrzejewiczowskiej. Na tle specyfiki województwa poleskiego, jego zacofania gospodarczego i kulturowego przedstawiono: tworzenie struktury szkolnej, wprowadzanie podstawowych aktów prawnych, wykonanie obowiązku szkolnego, stopień organizacyjny szkolnictwa, frekwencję, pracę nauczycieli, problem analfabetyzmu, warunki lokalowe.

Słowa kluczowe: szkolnictwo, struktura szkolna, organizacja szkolnictwa, województwo poleskie

Po wycofaniu się Niemców jesienią 1918 z ziem litewsko – białoruskich proklamowano 1 stycznia 1919 roku Białoruską Socjalistyczną Republikę Radziecką. Wkrótce terytoria te zostały zajęte przez wojska polskie. Józef Piłsudski 7 kwietnia 1919 roku utworzył Zarząd Cywilny Ziem Wschodnich (ZCZW). Stanowił on tymczasową administrację na ziemiach oswobodzonych spod okupacji radzieckiej. Polesie znalazło się w rękach polskich, wyłączając okres od czerwca do września 1920, kiedy to było pod okupacją rosyjską.¹

* Politechnika Białostocka, Wydział Zarządzania, Katedra Ekonomii i Nauk Społecznych

¹ Z. Zaporowski., *Stosunki polityczno-społeczne na północno-wschodnich kresach Drugiej Rzeczypospolitej 1918-1939*, W: *Społeczeństwo białoruskie, litewskie i polskie na ziemiach północno-wschodnich II Rzeczypospolitej (Białoruś Zachodnia i Litwa Wschodnia) w latach 1939-1941*, War-

Zarząd Cywilny Ziem Wschodnich przejął nadzór nad szkolnictwem. Zagadnieniami oświatowymi zajął się utworzony przy sekcji administracyjnej Wydział Oświaty. Pracownicy tego wydziału podążali za przesuwanymi się na wschód wojskami polskimi usiłując organizować szkolnictwo oraz obsadzając inspektorały. Rozrastające się prace związane z powstawaniem nowych placówek szkolnych spowodowały, że w październiku 1919 roku, w miejsce Wydziału Oświaty, utworzono oddzielną Sekcję Oświecenia Publicznego. Kierownictwo nad sprawami oświatowymi z ramienia Komisarza Generalnego objął Lucjan Zarzecki. Administracja szkolna została dostosowana do podziału administracyjnego ziem wschodnich. Podział na cztery okręgi administracyjne: brzeski, miński, wileński i wołyński pokrywał się z podziałem na okręgi szkolne. W każdym powiecie tworzone Inspektoraty Szkolne Powiatowe.

Okręg brzeski obejmował powiaty: brzeski, prużański, kobryński, piński, mozyrski, wołkowyski, słonimski, baranowicki i nieświeski. Do 1 października 1919 roku w okręgu brzeskim obsadzono inspektorały: baranowicki, kobryński, piński, prużański, słonimski, wołkowyski. W styczniu 1920 roku obsadzono inspektorały brzeski i mozyrski.

Działalnością Inspektoratów Szkolnych Powiatowych zarządzał i nadzorował ją Inspektor Szkolny Okręgowy. Inspektor był przełożonym wszystkich urzędów i instytucji oświatowych na danym terenie.² Od sierpnia 1919 roku do lipca 1920 roku Inspektorem Szkolnym Okręgowym w Okręgu Szkolnym Brzeskim był Kazimierz Wolbek - absolwent wydziału fizyczno-matematycznego Uniwersytetu w Petersburgu oraz wydziału mechanicznego Politechniki Warszawskiej, kandydat nauk w dziedzinie nauk matematycznych. Przez wiele lat pracował jako nauczyciel w szkołach średnich w Warszawie, Wilkowiczach, Petersburgu i Zgierzu.³

Najpilniejszą sprawą do rozwiązania przez Sekcję Oświecenia Publicznego było utworzenie struktur organizacyjnych, które praktycznie wcześniej nie istniały. Sekcja dzieliła się na dwa wydziały: wydział szkół powszechnych i wydział szkół średnich, miała również kancelarię. Ze względów oszczędnościowych do Wydziału Szkolnictwa Powszechnego dołączono referat higieny i oświaty pozaszkolnej. Z niejasnych przyczyn opiekę nad ochronkami powierzono Wydziałowi Opieki

szawa 1995, s. 58; S. Mauersberg, *Szkolnictwo powszechne dla mniejszości narodowych w Polsce w latach 1918-1939*, Ossolineum 1968, s. 105.

² L. Zarzecki, *Szkolnictwo i oświata na ziemiach wschodnich (w okresie od 1 X 1919 do 1 XII 1920)*, W: *Encyklopedia Wychowawcza*, T. 9, z. 9, Warszawa 1932, s. 66-68.

³ *Państwowe Archiwum Obwodowe w Brześciu. Wykaz stanu służby*, Kazimierz Wolbek, f. 59, o. 2 d. 2083, k. 1-

Społecznej przy sekcji ogólnej, w sposób nieuzasadniony oddzielając je od struktury oświatowej.

W dniu 18 listopada 1919 roku wydano *Rozporządzenie Tymczasowego Komisarza Generalnego Ziem Wschodnich*, które było próbą opanowania chaosu prawnego w oświacie na ziemiach wschodnich.⁴ W pierwszym punkcie rozporządzenia gwarantowano mniejszościom narodowym wolność nauczania uczniów w ich języku ojczystym. Jednak już w czwartym punkcie tegoż dokumentu uzależniono wybór języka wykładowego w szkołach od uchwał gmin i gromad. W praktyce jednak gminy w większości popierały szkołę polską, jeżeli powoływano się na ten punkt rozporządzenia. Stowarzyszeniom zezwolono na zakładanie prywatnych szkół elementarnych z ojczystym językiem nauczania. Z tej możliwości korzystała faktycznie mniejszość żydowska. Rozporządzenie nakładało na gminy obowiązek utrzymania szkół elementarnych, zapewnienia im bazy lokalowej, opału na zimę, pomocy naukowych oraz zatrudniania nauczycieli. Pensje nauczycielom wypłacał ZCZW. Na mocy rozporządzenia z 18 listopada 1919 roku w samym powiecie kobryńskim na przełomie roku 1919/20 uruchomiono 15 szkół publicznych.⁵

W czerwcu 1920 roku Sekcja Oświecenia Publicznego określiła strukturę organizacyjną szkolnictwa na ziemiach wschodnich, prowadząc w miarę możliwości stabilną i racjonalną politykę szkolną. Okręg brzeski, dzięki stałości i względnie dobrej jakości kadr w inspektoracie okręgowym i inspektoratach powiatowych, zorganizował się najwcześniej. Prowadził jednolitą i zrównoważoną politykę finansową.

Z danych statystycznych, które miały być przesyłane z terenu co 3 miesiące (grudzień 1919, marzec 1920, dane z czerwca 1920 już nie zdążyły spłynąć do działu statystycznego – przeszkodziła w tym inwazja bolszewicka) można odtworzyć funkcjonowanie polskich szkół powszechnych w okręgu brzeskim. W grudniu 1919 roku działało na tym terenie 131 szkół powszechnych, w których uczyło się 21042 dzieci i pracowało 431 nauczycieli. W marcu 1920 roku liczba szkół wzrosła do 455, liczba dzieci powiększyła się do 32056, a nauczycieli do 633. Szacuje się, że w czerwcu liczba powszechnych szkół polskich mogła wzrosnąć do ok. 500.⁶

W dniu 1 marca 1920 roku Ministerstwo Wyznań Religijnych i Oświecenia Publicznego powołało na terenach wschodnich Delegatów Ministerstwa Wyznań Religijnych i Oświecenia Publicznego (WRiOP). Brak było wówczas podstaw prawnych do powołania kuratorów. Delegatem Ministerstwa WRiOP na Polesiu

⁴ Dziennik Urzędowy Zarządu Cywilnego Ziem Wschodnich, 1919, nr 31, poz. 340.

⁵ W. Ściebora, *Rozwój organizacji szkolnictwa powszechnego w powiecie kobryńskim*, Brześć 1932, s. 11.

⁶ L. Zarzecki, *Szkolnictwo i oświata...*, op. cit., s. 74-75.

został Kazimierz Wolbek. Sprawował tę funkcję do 16 maja 1922 roku. W powiatach nad organizacją pracy szkół pełnił nadzór inspektor powiatowy. Jego obowiązkiem było organizowanie szkół powszechnych i ich wizytowanie.⁷

Na podstawie traktatu ryskiego zawartego 18 marca 1921 roku, Polesie zostało podzielone na część polską i radziecką. Zarząd Cywilny Ziem Wschodnich wprowadził w okresie przejściowym podział na województwa i powiaty. Z większości terytorium polskiej części Polesia utworzono województwo poleskie. Były to terytoria byłych guberni grodzieńskiej, mińskiej i wołyńskiej.⁸ W skład nowo powstałego województwa poleskiego weszły terytoria nienależące do geograficznego Polesia: północna i środkowa część powiatu brzeskiego, zachodni fragment kobryńskiego i północny pas powiatu kosowskiego.⁹ Proces terytorialnego kształtowania się województwa poleskiego zakończył się w 1931 roku odłączeniem powiatu sarnieńskiego i wcieleniem go do województwa wołyńskiego. Po 1931 roku w skład województwa poleskiego wchodziło 9 powiatów: brzeski, drohiczynski, kobryński, kosowski, koszyrski, łuniniecki, piński, prużański, stoliński.¹⁰

Kuratorium Okręgu Szkolnego Poleskiego z siedzibą w Brześciu Litewskim zostało utworzone 16 maja 1922 roku na mocy rozporządzenia Ministra Wyznań Religijnych i Oświecenia Publicznego, Antoniego Ponikowskiego, na podstawie *Ustawy z dnia 4 czerwca 1920 roku o tymczasowym ustroju władz szkolnych*. Zasięgiem obejmowało ono 10 powiatów województwa poleskiego: Brześć n. Bugiem, Drohiczyn Poleski, Kamień Koszyrski, Kobryń, Kosów, Łuniniec, Pińsk, Prużana, Sarny, Stolin oraz 3 powiaty wydzielone z województwa nowogródzkiego: Nieśwież, Baranowicze, Stołpce.¹¹ Na pierwszego kuratora Okręgu Szkolnego Brzeskiego został mianowany postanowieniem Naczelnika Państwa z dnia 10 maja 1922 roku Kazimierz Wolbek, który sprawował tę funkcję do 1 sierpnia 1926 roku.¹²

W rozwoju szkolnictwa powszechnego na terytorium województwa poleskiego w okresie II Rzeczypospolitej można wyróżnić trzy okresy:

⁷ T. Serafin, *Władze szkolne w latach 1917/18-1937/38*, Warszawa 1938, s. 123.

⁸ W. Bieńkiewicz, *Niektóre wiadomości o województwie poleskim*, Rocznik Poleski 1927, Brześć n./Bugiem 1927, s. 29.

⁹ J. Tomaszewski, *Z dziejów Polesia 1921-1939*, Warszawa 1963, s. 10.

¹⁰ A. Lewkowska, J. Lewkowski, W. Walczak, *Zabytkowe cmentarze na Kresach Wschodnich Drugiej Rzeczypospolitej. Województwo Poleskie na obszarze Republiki Białoruś*, Warszawa 2000, s. 27.

¹¹ *Rozporządzenie Ministerstwa WRiOP o utworzeniu Okręgu Szkolnego Poleskiego*, Dziennik Ustaw Rzeczypospolitej Polskiej, 1922, nr 34, poz. 286; Dziennik Urzędowy Kuratorium Okręgu Szkolnego Poleskiego, 1923, nr 1, poz. 1.

¹² *Nominacja Kazimierza Wolbeka na Kuratora Okręgu Szkolnego Poleskiego*, Dziennik Urzędowy Ministerstwa WRiOP, 1922, nr 1988; Dziennik Urzędowy Kuratorium Okręgu Szkolnego Poleskiego, 1923, nr 1, poz. 2; T. Serafin, op. cit., s.123.

- 1) lata 1919-1922 – ustalenie podstaw prawnych, unifikacja i integracja oraz opracowanie nowych programów;
- 2) lata 1923-1932 – okres do uchwalenia reformy jędrzejewiczowskiej;
- 3) lata 1932-1939 – wprowadzenie reformy jędrzejewiczowskiej przerwany wybuchem II wojny światowej.

Pierwszym aktem prawnym polskich władz centralnych dotyczącym szkolnictwa powszechnego był *Dekret o obowiązku szkolnym z dnia 7 lutego 1919 roku*¹³. Dekret wprowadzał 7-letni obowiązek szkolny dla wszystkich dzieci pomiędzy 7 a 14 rokiem życia. Obowiązek ten mógł być realizowany w 7-klasowych szkołach powszechnych oraz w innych szkołach wszelkiego typu w zakresie programu publicznych szkół powszechnych. Naukę można było również pobierać w domu pod nadzorem inspektora szkolnego. Od wykonania obowiązku szkolnego zwolniono dzieci mieszkające ponad 3 km od szkoły lub oddzielone od niej przeszkodą naturalną oraz dzieci chore fizycznie i opóźnione w rozwoju psychicznym. Za niezapisanie oraz nieposyłanie dzieci do szkoły, rodzicom lub opiekunom groziła kara pieniężna. Obowiązek zakładania szkół powszechnych spoczywał na gminach. Szkoły należało powołać w ciągu trzech lat w miejscowościach liczących co najmniej 40 dzieci. Jeżeli dzieci było mniej, należało tworzyć „rewiry” szkolne o promieniu 3 km w granicach jednej gminy.

Biorąc pod uwagę bardzo trudną sytuacją oświatową w różnych częściach kraju, tzn. brak nauczycieli, budynków szkolnych i pomocy naukowych, obowiązek szkolnictwa powszechnego wprowadzano stopniowo. Obowiązek szkolny obejmował wprawdzie 7-letni okres nauczania, ale w okresie przejściowym zezwolono na tworzenie i utrzymywanie szkół powszechnych z 4-letnią i 3-letnią nauką uzupełniającą lub szkół z 5-letnią i 2-letnią nauką uzupełniającą.

Realia ekonomiczne zacofanych i zrujnowanych wojną dzielnic kraju nie pozwalały na natychmiastowe wprowadzenie obowiązku szkolnego na obszarach, na których przed wybuchem wojny przymusu szkolnego nie było. Jedynym racjonalnym wyjściem miało być stopniowe wprowadzanie powszechnego nauczania. Rozporządzenie z 19 lipca 1922 roku wprowadzało bezwzględny obowiązek szkolny jedynie dla dzieci siedmioletnich na terenie Okręgu Szkolnego Warszawskiego, Łódzkiego i Białostockiego.¹⁴ Dopiero w roku szkolnym 1922/23 rozcią-

¹³ Dziennik Urzędowy Ministerstwa WRiOP, 1919, nr 2, poz. 2; R. Wroczyński, *Dzieje oświaty polskiej 1795-1945*, Warszawa 1980, s. 284-285.

¹⁴ Dziennik Urzędowy Ministerstwa WRiOP, 1922, nr 26, poz. 292.

gnięto postanowienia dekretu na województwa: Nowogródzkie, Poleskie i Wołyńskie¹⁵ oraz na Ziemię Wileńską¹⁶.

Wprowadzanie w życie obowiązku szkolnego w okresie międzywojennym przebiegało dwustopniowo:

- 1) do roku szkolnego 1928/29,
- 2) lata szkolne 1928/29-1938/39.

Tabela 1. Wykonanie obowiązku szkolnego na terenie województwa poleskiego w latach 1921/22-1930/31

Rok szkolny	Dzieci w wieku szkolnym	Dzieci uczęszczające do szkół powszechnych publicznych i prywatnych	Wykonanie obowiązku szkolnego (w %)
1921/22	180403	39641	22,0
1922/23	171388	46391	27,1
1923/24	156420	54373	34,8
1924/25	145966	59954	41,1
1925/26	131896	69992	53,1
1926/27	118696	80686	68,0
1927/28	118365	87919	74,3
1928/29	121667	101057	83,1
1929/30	135313	108751	80,4
1930/31	157697	112320	71,2

Źródło: Państwowe Archiwum Obwodowe w Brześciu, f. 59, o. 1, d. 314, k. 52.

Pierwszy okres charakteryzował się ciągłym spadkiem liczby dzieci w wieku obowiązku szkolnego. W wiek szkolny wchodziły „małe roczniki” dzieci urodzonych podczas wojny. Według wyliczeń Mariana Falskiego na terenie II Rzeczypospolitej w latach 1921/22-1927/28 liczba dzieci w wieku 7-14 lat zmniejszyła się blisko o półtora miliona. Na terenie województwa poleskiego liczba dzieci w tym okresie zmniejszyła się o 62038 dzieci (z 180403 w roku szkolnym 1921/22 do 118365 w roku szkolnym 1927/28). W tym samym okresie liczba uczniów na Polesiu (tab. 1) wzrosła z 39641 w roku szkolnym 1921/22 do 87919 w roku szkolnym 1927/28, czyli powiększyła się o 48278 uczniów. Zaistniała sytuacja pozwoliła objąć obowiązkiem szkolnym wszystkie dzieci bez potrzeby zatrudniania nowych nauczycieli i budowania nowych szkół. W roku szkolnym 1928/29 na terenie województwa poleskiego z 121667 dzieci w wieku szkolnym, 101057 uczyło się w publicznych i prywatnych szkołach powszechnych, co stanowiło 83,1%.

¹⁵ Dziennik Urzędowy Ministerstwa WRiOP, 1922, nr 32, poz. 424.

¹⁶ Dziennik Urzędowy Ministerstwa WRiOP, 1923, nr 7, poz. 52.

Drugi okres cechował się nieadekwatnie wysokim wzrostem ilości dzieci w wieku szkolnym.

Tabela 2. Wykonanie obowiązku szkolnego w latach szkolnych 1930/31 – 1934/35 na terenie województwa poleskiego i państwa polskiego

Rok szkolny	Dzieci podlegające obowiązkowi szkolnemu		Dzieci objęte powszechnym nauczaniem		Wykonanie obowiązku szkolnego (w %)	
	woj. poleskie	Polska	woj. poleskie	Polska	woj. poleskie	Polska
1930/1931	137000	4343000	111543	4065139	81,4	93,6
1931/1932	157000	4721000	130575	4351859	83,2	92,2
1932/1933	178000	4938000	151441	4614699	85,1	93,4
1933/1934	197000	5093000	164205	4703626	83,4	92,3
1934/1935	212000	5198000	170592	4733954	80,5	91,1

Źródło: M. Falski, *Kwestie podstawowe w organizacji szkolnictwa powszechnego*, Warszawa 1936, s. 4,16, 24.

Powyższa tabela przedstawia stan wykonania obowiązku szkolnego w okresie głębokiego kryzysu, gdy szkolnictwo powszechne nie mogło wchłonąć rosnącej systematycznie liczby dzieci w wieku szkolnym, pomimo ciągłego wzrostu liczby dzieci uczęszczających do szkół. W latach 1930/1931 – 1934/1935 liczba dzieci w kraju wzrosła o 855000, podczas gdy liczba uczniów w wieku szkolnym jedynie o 668815. W całej Polsce 186185 dzieci podlegających obowiązkowi szkolnemu nie zostało objętych nauczaniem. W województwie poleskim w tym samym okresie czasu liczba dzieci wzrosła o 75000, gdy do szkół przyjęto 59049 dzieci (15951 dzieci pozostawało nie objętych powszechnym nauczaniem). W gorszej sytuacji znajdowało się jedynie szkolnictwo powszechne w województwie wołyńskim. W omawianym przedziale czasowym liczba dzieci powiększyła się o 96000, gdy jednocześnie liczba uczniów wzrosła o 59465 (36535 dzieci zostało nie przyjętych z braku miejsc do szkół powszechnych). W roku szkolnym 1930/1931 wykonanie obowiązku szkolnego w kraju wynosiło – 93.6%, natomiast w rok 1934/1935 – 91.1%. W województwie poleskim było już znacznie niższe – 81.4% w roku szkolnym 1930/1931 oraz 80.5% w 1934/1935.¹⁷

Wykonanie obowiązku szkolnego w szkołach powszechnych na Polesiu należało do najniższych w kraju. Najwyższy w kraju odsetek dzieci w wieku 7-14 lat, pozostających poza obowiązkiem szkolnym, wynikał głównie z zacofania Polesia, będącego konsekwencją zaborów i ogromnych zniszczeń wojennych. Dużym pro-

¹⁷M. Falski, *Kwestie podstawowe w organizacji szkolnictwa powszechnego*, Warszawa 1936, s. 4, 16, 24.

blemem władz szkolnych była frekwencja dzieci w ciągu roku szkolnego, które mając zapewnione miejsce w szkolnej izbie, niekoniecznie systematycznie do niej uczęszczały. Przyczyny tego stanu rzeczy były wielorakie i złożone, a mianowicie: rolniczy charakter województwa, tradycje szkoły carskiej, konserwatyzm ludności i niski poziom kultury ogólnej, warunki klimatyczne, liczne święta kultywowane wśród wyznawców prawosławia, bieda i zacofanie gospodarcze będące powodem chorób dzieci oraz zła atmosfera panująca w szkołach.

Frekwencja w szkołach na Polesiu podczas roku szkolnego przedstawiała się następująco: 1) sierpień i wrzesień – okres niskiej frekwencji (62-70%), 2) październik – okres przejściowy (77%), 3) od listopada do marca – pięć zimowych miesięcy najwyższej frekwencji (81-90%), 4) od kwietnia do czerwca – wiosenne miesiące niskiej frekwencji (73-77%).

Rolniczy charakter województwa decydował o sposobie utrzymania się jego mieszkańców. Praca na roli powodowała spiętrzenie się prac w czasie wiosenno-jesiennym. Dziecko na Polesiu było przez rodziców traktowane jako siła robocza dlatego też razem z rodzicami musiało pracować na polu lub zajmować się domem i młodszym rodzeństwem. Jeszcze większym problemem, z powodu czasochłonności i powtarzalności tych czynności, było powszechne powierzanie dzieciom opieki nad trzodą chlewną. Od początku kwietnia do połowy października dzieci zajmowały się pasterką we własnym gospodarstwie lub były wynajmowane na służbę w charakterze pastucha.

Nie było zwyczaju posyłania dzieci do szkoły przed dniem 14 października, czyli prawosławnego święta „Pokrowy”. Zwyczaj ten wprowadziły władze carskie, które rok szkolny ograniczyły do miesięcy zimowych. Trudno było mieszkańcom tego terenu zaakceptować inny termin, a mianowicie, że rok szkolny trwa od 20 sierpnia do 15 czerwca następnego roku. Frekwencji nie sprzyjały również liczne święta w Cerkwi Prawosławnej, w te dni ludność wstrzymywała się od pracy oraz od posyłania dzieci do szkoły, w dniach ważnych świąt frekwencja w wielu szkołach spadała do zera.

Konserwatyzm ludności powodował, że rodzice widzieli sens kształcenia tylko chłopców. Dziewczynki posyłano do szkół głównie z obawy przed represjami. Nie wierzono też w głębszy sens edukacji szkolnej. Przeświadczenie, że do pracy na roli nie potrzeba żadnych szkół, było powszechne.

Czynnikiem niesprzyjającym chodzeniu do szkoły, niezależnym od woli ludzkiej, były warunki klimatyczne: późna jesień i wczesna wiosna przynosiły obfite opady deszczu i podniesienie wód gruntowych, utrudnieniem były także zamiecie śnieżne. Dziecko skromnie ubrane i w łapciach na nogach miało ogromne problemy z dotarciem do szkoły oddalonej średnio o 3 kilometry.

Ważną przyczyną niskiej frekwencji w szkołach na Polesiu były także fatalne warunki lokalowe i wynikająca stąd atmosfera życia szkoły. Potocznie szkoły na Polesiu nazywano „mordownikami”, co było o tyle uzasadnione, że statystyczna izba szkolna była niska, mała, źle przewietrzona i oświetlona. Znajdowała się w wynajętej wiejskiej chacie, bez szatni, poczekalni, w pobliżu innej izby gospodarskiej, pełna gwaru, cuchnących wyziewów, brudu, w otoczeniu zwierząt domowych biegających po gospodarskim podwórzu. Dzieci zmuszone do przebywania w takich warunkach narzekały na częste bóle głowy z powodu niedotlenienia pomieszczenia, a w zimie z powodu silnie nagrzanego i dymiącego pieca.

Problemem były także szerzące się po Polesiu epidemie oraz wyjątkowo długotrwały przebieg chorób, które wyłączały dzieci poleskie nawet na kilka tygodni z życia szkolnego. Opieka lekarza szkolnego faktycznie nie istniała. Lekarze rejonowi musieli obsługiwać obszar do 1000 km² zamieszkiwany do 25 tys. osób. Wizyta lekarza w szkole miała miejsce raz do roku i nosiła charakter inspekcyjno-sanitarny.

Mając na uwadze takie warunki, władze szkolne nie zakładały wyższej frekwencji rocznej niż 90%, frekwencja 100-procentowa była czystą utopią.¹⁸ Najpoważniejszą konsekwencją niskiej frekwencji w szkołach na Polesiu była drugoroczność i mała liczba dzieci kończących szkoły powszechne. W pierwszym dziesięcioleciu (1921 - 1931) funkcjonowania szkoły powszechnej na terenie powiatu kobryńskiego drugoroczność wynosiła średnio 24,6%, czyli do wyższych klas było promowanych 75,4% dzieci. Jeżeli średnia frekwencja roczna w tym powiecie wynosiła 69% to znaczy, że 6,4% dzieci uczęszczało do szkoły bardzo rzadko, a jednak uzyskiwały promocję. Założenia ministerialne przewidywały 20-procentowy wskaźnik, zatem na terenie województwa poleskiego był on często przekraczany.

W latach 1921 – 1931 w powiecie kobryńskim szkołę powszechną niżej zorganizowaną (1-3 klasową) ukończyło zaledwie 5,72 % ogółu dzieci rozpoczynających naukę. W szkołach powszechnych wyżej zorganizowanych (4-7 klasowych) kończyło szkołę jeszcze mniej dzieci, bo tylko 2,25%. Biorąc pod uwagę liczbę dzieci kończących szkołę powszechną wyżej zorganizowaną w stosunku do ogółu dzieci rozpoczynających naukę, jest to ok. 0,8%.

Przyczyn tej sytuacji można dopatrywać się w tradycji pochodzącej jeszcze z czasów carskich. Uważano wtedy, że dziecko 7-letnie jest za małe, by posyłać je do szkoły. Obowiązek szkolny traktowano bardzo względnie, do szkoły mogły uczęszczać dzieci zapisane dobrowolnie. Zwyczajowo pierwszy raz do szkoły

¹⁸ M. Ciesielski, *Frekwencja. Powody, metody podejścia i środki zaradcze*, W: Dziennik Urzędowy Kuratorium Okręgu Szkolnego Brzeskiego za rok 1935, s. 14-23.

przychodziły dzieci ośmioletnie i starsze. Nauka w szkołach niżej zorganizowanych trwała 4 lata, większość dzieci zaczynała ją w wieku 8-10 lat. Dużo dzieci przestawało chodzić do szkoły przed osiągnięciem 14 lat, nie kończąc nawet 4 oddziałów. Po ukończeniu 14 lat władze szkolne nie mogły już egzekwować obowiązku szkolnego i wyciągać konsekwencji karnych w stosunku do rodziców. Wyraźna poprawa nastąpiła, gdy 1 września 1928 roku, rozporządzeniem ministra oświaty, rozszerzono dekret o obowiązku szkolnym na tereny województwa poleskiego, nowogródzkiego i wileńskiego.¹⁹ Teoretycznie wszystkie dzieci miały rozpoczynać naukę w wieku 7 lat. Jednak z powodu braku etatów nauczycielskich, część 7-letnich dzieci w dalszym ciągu rozpoczynała naukę z opóźnieniem.²⁰

Według danych spisu powszechnego z 1931 roku na Polesiu 384730 osób było całkowitymi analfabetami, a 8679 półanalfabetami, czyli umiejącymi tylko czytać. Analfabeci stanowili ok. 35% ogółu ludności. W miastach odsetek ten wahał się od 12,6% w powiecie brzeskim do 30,4 % w powiecie stolińskim, a na wsi od 40% w powiecie brzeskim do 68% w powiecie koszyrskim. Tak wysoki analfabetyzm wynikał w dużej mierze z tzw. „wtórnego analfabetyzmu”. Część młodzieży wiejskiej po ukończeniu szkoły powszechnej niższego stopnia, między 14 a 21 rokiem życia, nie mając potrzeby czytania i pisania, zapominała wyuczonych umiejętności. Spora liczba poborowych, mimo ukończenia szkoły powszechnej, w chwili powołania do wojska już nie umiała czytać.²¹

W związku z zapisem konstytucyjnym dotyczącym powszechności nauczania 17 lutego 1922 roku wydano *Ustawę o zakładaniu i utrzymywaniu publicznych szkół powszechnych*²². Zgodnie z ustawą zakładanie szkół powszechnych powinno odbywać się według ustalonego planu rozwoju sieci szkolnej, opracowanego przez inspektora szkolnego i organy samorządu szkolnego na terenie gminy, a zatwierdzonego przez kuratora okręgu szkolnego na podstawie wcześniejszej opinii rady szkolnej powiatowej.

Wszystkie dzieci w wieku szkolnym miały zapewnioną możliwość pobierania nauki w szkole o możliwie najwyższym stopniu organizacyjnym. Ustawa przewidywała obwody szkolne (zamiast dotychczasowych „rewirów”), w których droga dziecka do szkoły nie mogła przekraczać 3 km. Obwód był tworzony dla minimum 40 dzieci, a maksymalnie dla 650 dzieci. Stopień organizacyjny szkoły zależał od liczby dzieci w danym obwodzie. Jeżeli przez trzy kolejne lata liczba dzieci nie przekraczała 60, szkoła była jednoklasowa (z jednym nauczycielem), jeżeli dzieci

¹⁹ K. Trzebiatowski, *Szkolnictwo powszechne w Polsce w latach 1918-1932*, Ossolineum 1970, s. 262.

²⁰ W. Ściebora, *Rozwój organizacji...*, op. cit., s. 17-25.

²¹ *Polski stan posiadania na Polesiu*, Brześć 1939, s. 34-36.

²² *Dziennik Ustaw Rzeczypospolitej Polskiej*, 1922, nr 18, poz. 143.

było od 61-100 - dwuklasowa (z dwoma nauczycielami), od 101-150 - trzyklasowa (z trzema nauczycielami), od 151-200 - czteroklasowa (z czterema nauczycielami), od 201-250 - pięcioklasowa (z pięcioma nauczycielami), 251-300 - sześcioklasowa (z sześcioma nauczycielami), jeżeli było ponad 300 dzieci – siedmioklasowa (z siedmioma, a w wypadku oddziałów równoległych, z większą liczbą nauczycieli).²³

Obowiązek zakładania i utrzymywania publicznych szkół powszechnych ustawa nałożyła na państwo oraz gminę. Skarb państwa ponosił koszty wynagrodzenia nauczycieli, miał zaopatrywać szkoły w pomoce naukowe, książki do bibliotek szkolnych oraz niezbędne druki. Natomiast gminy zostały zobowiązane do ponoszenia wszystkich wydatków rzeczowych koniecznych do prawidłowego funkcjonowania szkół.

Stopień organizacyjny szkolnictwa powszechnego w województwie poleskim przedstawiał się bardzo niekorzystnie. W roku szkolnym 1921/22 szkół 1-klasowych było na Polesiu 489, 2-klasowych – 68, a najwyżej zorganizowanych 6-klasowych – 2 i 7-klasowych – 5. W roku szkolnym 1929/30 dysproporcje były niewiele mniejsze. Szkół 1-klasowych było 563, 2-klasowych – 263, a najwyżej zorganizowanych 6-klasowych – 10 i 7-klasowych – 56.

Tabela 3. Szkoły powszechne publiczne i prywatne na terenie województwa poleskiego w latach 1921/22-1929/30

Rok szkolny	1-kl.	2-kl.	3-kl.	4-kl.	5-kl.	6-kl.	7-kl.	Razem	Wskaźnik poziomu organizacji
1921/22	489	68(136)	16(48)	18(72)	9(45)	2(12)	5(35)	607(837)	1,4
1922/23	576	98(196)	17(51)	13(52)	6(30)	2(12)	13(91)	725(1008)	1,4
1923/24	581	110(220)	26(78)	19(76)	8(40)	8(48)	13(91)	765(1134)	1,5
1924/25	564	128(256)	34(102)	26(104)	11(55)	15(90)	15(105)	793(12176)	1,6
1925/26	578	125(250)	38(114)	24(96)	11(55)	12(72)	24(168)	812(1333)	1,6
1926/27	623	153(306)	44(132)	25(100)	13(65)	9(54)	30(210)	897(1490)	1,7
1927/28	639	189(378)	65(195)	28(112)	22(110)	9(54)	41(287)	993(1775)	1,8
1928/29	614	255(510)	90(270)	47(188)	18(90)	10(60)	45(315)	1079(2047)	1,9
1929/30	563	263(526)	104(312)	44(176)	22(110)	10(60)	56(392)	1062(2139)	2,0

Źródło: Państwowe Archiwum Obwodowe w Brześciu, f. 59, o. 1, d. 314, k. 53 (w nawiasie podano liczbę klas).

O sytuacji lokalowej, bardziej nawet niż liczba szkół, świadczy liczba klas szkolnych. Jeżeli w roku szkolnym 1929/30 funkcjonowały na terenie województwa 563 szkoły jednoklasowe, w których nauczał jeden nauczyciel, to w szkołach

²³ Ibidem.

najwyżej zorganizowanych 5-, 6-, 7-klasowych, których było 88, znajdowały się łącznie 562 sale lekcyjne. Wynika z tego, że władze oświatowe powinny były tworzyć jak najwięcej najwyżej zorganizowanych szkół powszechnych, które dawałyby dzieciom jak największe szanse edukacyjne.

W roku szkolnym 1921/22 władze oświatowe wyremontowały 231 budynków wybudowanych przed 1919 rokiem, a z pozostałymi 179 budynkami niezniszczonymi podczas wojny, szkolnictwo powszechne na terenie województwa poleskiego posiadało łącznie 410 budynków z 631 klasami lekcyjnymi. W latach 1921-1930 wybudowano na terenie całego województwa tylko 105 gmachów szkolnych z 244 klasami szkolnymi. Łączna liczba klas szkolnych w 1930 roku wynosiła 875, co zgodnie z wyliczeniami kuratorium poleskiego, stanowiło 43% zapotrzebowania na sale lekcyjne (zakładając, że w jednej sali lekcyjnej uczyłoby się 50 uczniów, potrzebnych było 2010 sal lekcyjnych)²⁴.

W dniu 17 lutego 1922 roku uchwalono *Ustawę o budowie publicznych szkół powszechnych*²⁵. Nakładała ona na gminy obowiązek zapewnienia szkołom i nauczycielom odpowiednich pomieszczeń i całkowitego wyposażenia. Najważniejszym obowiązkiem gminy było zapewnienie gruntów pod zabudowę, na boiska i ogrody szkolne, jak również wznoszenie nowych budynków szkolnych, mieszkalnych i gospodarczych oraz dostosowanie budynków już istniejących do potrzeb szkół. Wymagania gruntowe na budowę szkoły z boiskiem i ogrodem wynosiły dla szkół 1-, 2-, 3-klasowych co najmniej 0,56 ha, a dla szkół 4-, 5-, 6-, 7-klasowych co najmniej 0,85 ha. Na budowę i przebudowę szkół oraz domów dla nauczycieli skarb państwa udzielał zasiłków w wysokości 50% kosztów budowy, a pozostałe koszty mogły być pokrywane z długoterminowych pożyczek udzielanych przez skarb państwa.

Powyższe ustawy zaczęły wchodzić w życie od roku szkolnego 1922/23. Stanowiły one, łącznie z wcześniej wydanymi przepisami, jednolite podstawy organizacyjne szkolnictwa powszechnego na terenie całego kraju i z niewielkimi zmianami przetrwały do 1932 roku.²⁶

Ogromną przeszkodą w funkcjonowaniu szkół powszechnych był brak nauczycieli na Polesiu. Problemu tego nie udało się rozwiązać władzom szkolnym przez cały okres dwudziestolecia międzywojennego. W początkowym okresie działalności szkolnictwa powszechnego brakowało nawet nauczycieli niewykwalifikowanych. Dzięki pomocy Towarzystwa Nauczycieli Szkół Średnich i Wyższych

²⁴Z. Gąsiorowski, *Szkoła na Polesiu na tle potrzeb stanu i potrzeb szkolnictwa Rzeczypospolitej*, Brześć 1930, s. 28-33.

²⁵Dziennik Ustaw Rzeczypospolitej Polskiej, 1922, nr 18, poz. 144.

²⁶W. Garbowska, *Szkolnictwo powszechne w Polsce w latach 1932-1939*, Ossolineum 1976, s. 20.

na terenie Galicji organizowano kilkumiesięczne kursy, dzięki którym na terenach wschodnich zatrudniono kilkuset nauczycieli. Byli to ludzie wstępnie przygotowani do pracy w szkole, bez wymaganych kwalifikacji. Ogólny poziom nauczania w szkołach poleskich był bardzo niski. Nauczyciele o wysokich kwalifikacjach nie chcieli przyjeżdżać na Polesie, wymagało to bowiem prawdziwego heroizmu. Poziom wykształcenia nauczycieli próbowano podnieść poprzez organizowanie kursów wakacyjnych w każdym powiecie. Sekcja Oświecenia Publicznego planowała utworzenie w każdym powiecie szkoły średniej, a przy nich Nauczycielskich Uniwersytetów Korespondencyjnych, w których nauczyciele szkół powszechnych mogliby podnosić kwalifikacje.²⁷

W dniu 7 lutego 1919 roku Naczelnik Państwa wydał *Dekret o kształceniu nauczycieli szkół powszechnych w Państwie Polskim*. Kształcenie i wychowywanie kandydatów na nauczycieli szkół powszechnych miało odbywać się w pięcioletnich seminariach, publicznych i prywatnych..²⁸ Przyjmowano do nich młodzież po 7-klasowej szkole powszechnej, predysponowaną do zawodu nauczyciela, która nie miała ukończonych 20 lat. Przy seminariach nauczycielskich miały funkcjonować jedna lub dwie szkoły powszechne będące szkołami ćwiczeń, w których przyszli nauczyciele zdobywaliby umiejętności praktyczne. Nauka w seminariach nauczycielskich kończyła się egzaminem nauczycielskim, który nie był jednak odpowiednikiem matury. Absolwenci nie mogli kontynuować dalszej nauki w szkołach wyższych.

Według danych pochodzących z grudnia 1922 roku w województwie poleskim na ogólną liczbę 979 nauczycieli (467 mężczyzn i 512 kobiet) pracujących w szkołach powszechnych publicznych, kwalifikacje posiadało tylko 99 z nich. Czasowe kwalifikacje miało 459, natomiast 421 osób nie miało kwalifikacji.²⁹ Do roku 1928 liczba nauczycieli w województwie poleskim wzrosła do 1842 (783 mężczyzn i 1059 kobiet). Kwalifikacje posiadało już 1696 nauczycieli, niewykwalifikowanych nauczycieli było tylko 81, a czasowo kwalifikowanych 65.³⁰ Dopiero w 1930 roku wszyscy nauczyciele mieli pełne kwalifikacje.

Zagadnienia związane ze szkolnictwem powszechnym mniejszości narodowych nie są wprawdzie tematem niniejszego artykułu, nie można jednak nie wspomnieć o rywalizacji i konfrontacji polskiego szkolnictwa ze szkolnictwem

²⁷ L. Zarzecki, *Szkolnictwo i oświata...*, op. cit., s. 78.

²⁸ *Dziennik Urzędowy Ministerstwa WRiOP*, 1919, nr 2, poz. 3; J. Kulpa, *Kształcenie nauczycieli szkół powszechnych w Polsce w latach 1918-1939*, Ossolineum 1963, s. 47-79.

²⁹ *Państwowe Archiwum Obwodowe w Brześciu, Statystyka nauczycielstwa wg stanu z dnia 1 XII 1922*, f. 59, o. 1, d. 314, k. 50.

³⁰ *Państwowe Archiwum Obwodowe w Brześciu, Statystyka nauczycielstwa wg stanu z dnia 1 XII 1924*, f. 59, o. 1, d. 314, k. 42.

białoruskim i ukraińskim. Rozbudzone podczas I wojny światowej aspiracje narodowe i oświatowe Białorusinów i Ukraińców były szybko studzone w zderzeniu z aparatem administracyjnym państwowości polskiej. Szkoła powszechna była podstawowym narzędziem polonizacyjnym na terenach wschodnich. Dominującą rolę szkolnictwu polskiemu na terenach województw: lwowskiego, stanisławowskiego, tarnopolskiego, poleskiego, wołyńskiego, nowogródzkiego, wileńskiego oraz powiatów: grodzieńskiego i wołkowyskiego miała zapewnić tzw. ustawa utrakwistyczna uchwalona przez Sejm 31 lipca 1924 roku. Zgodnie z tą ustawą szkolnictwo powszechne miało posiadać jednolity charakter na terenie całego państwa. W obwodach szkolnych, w których rodzice co najmniej 40 dzieci zażądają nauki w języku narodowym białoruskim lub ukraińskim, a rodzice co najmniej 20 dzieci zażądają nauki w języku polskim, to nauka w szkole powszechnej powinna odbywać się w dwóch językach: polskim i białoruskim lub polskim i ukraińskim. Istotą ustawy było to, że szkół powszechnych z niepoliskim językiem nauczania nie organizowało się z urzędu, lecz na żądanie rodziców. O otwieraniu szkół decydowały więc władze szkolne, które z założenia były nieprzychylnie szkolnictwu mniejszości narodowych.³¹

Według danych z 15 września 1928 roku na terenie województwa poleskiego funkcjonowały, według ustawy z 31 lipca 1924 roku: 932 szkoły wyłącznie polskie, 48 szkół z językiem polskim i ukraińskim jako przedmiotem, 18 szkół z językiem polskim i białoruskim jako przedmiotem, 3 szkoły utrakwistyczne z językiem polskim i ukraińskim, 9 szkół utrakwistycznych z językiem polskim i białoruskim. Szkoła powszechna z językiem wykładowym białoruskim była tylko jedna (!) – jednoklasowa szkoła w powiecie prużańskim.³²

Kompleksową reformę szkolnictwa powszechnego wprowadziła dopiero *Ustawa o ustroju szkolnictwa*, którą sejm przyjął 11 marca 1932 roku.³³ Reforma ta zakładała zrealizowanie następujących planów:

1. organizacyjny (obejmował ustrój szkolny i organizację szkolnictwa),
2. metodyczno-programowy (programy, podręczniki, nowe metody nauczania, środki dydaktyczne),
3. wychowawczy (wychowanie państwowe).

Ustawa „jędrzejewiczowska” określiła nowe oblicze ideowo-wychowawcze polskiego szkolnictwa. Na pierwszy plan systemu szkolnego wysunięto wychowa-

³¹ S. Grabski, *Szkoła na ziemiach wschodnich*, Warszawa 1924, s. 3-4; K. Trzebiatowski, op. cit., s. 171.

³² *PAO w Brześciu*, f. 59, o. 2, d. 10, k. 9.

³³ *Dziennik Ustaw Rzeczypospolitej Polskiej*, 1932, nr 38, poz. 389.

nie obywatelsko-państwowe. Takiemu celowi nadrzędnemu podporządkowano wszystkie zadania szkoły (wychowanie religijne, moralne, umysłowe, fizyczne).³⁴

Zadaniem szkoły powszechnej było „dać na poziomie odpowiadającym wiekowi i rozwojowi dziecka potrzebne ogółowi obywateli jednolite podstawy wychowania i wykształcenia ogólnego oraz przygotowanie społeczno-polityczne”³⁵.

Szkoła powszechna miała realizować trzy szczeble programowe. Pierwszy szczebel programowy obejmował elementarny zakres wykształcenia ogólnego, drugi miał rozszerzać i pogłębiać wykształcenie szczebla pierwszego, a trzeci przygotowywać młodzież również pod względem społeczno-obywatelskim i gospodarczym. Na wszystkich trzech szczeblach zobowiązane zostały do uwzględnienia zagadnień kulturalno-gospodarczych środowiska danej szkoły. Wszystkie zalecenia programowe w pełnym zakresie realizowała tylko w klasach jednorocznych szkoła powszechna III stopnia.

Pod względem organizacyjnym wyróżniono szkoły powszechne trzech stopni. Szkoła I stopnia realizowała pierwszy szczebel programowy wraz z najważniejszymi składnikami programowymi szczebla drugiego i trzeciego. Szkoła II stopnia realizowała pierwszy i drugi szczebel programowy wraz z najważniejszymi składnikami programowymi szczebla trzeciego. Szkoła III stopnia realizowała wszystkie trzy szczeble programowe w pełnym zakresie. Za podstawę ustroju szkolnego *Ustawa* przyjęła szkołę siedmioklasową.³⁶

Reforma szkolnictwa przeprowadzona w 1932 roku przyniosła również zmianę dotychczasowej administracji szkolnej. Zamiast powiatów utworzono okręgi, które nie zawsze terytorialnie im odpowiadały. W miejsce Kuratorium Okręgu Szkolnego Poleskiego utworzono Kuratorium Okręgu Szkolnego Brzeskiego. Większość województwa białostockiego (jedynie bez powiatów: augustowskiego, grodzieńskiego, suwalskiego) włączono do Okręgu Szkolnego Brzeskiego. Tak więc Okręg Szkolny Brzeski w latach 1932 – 1939 administrował następującymi okręgami: Brześć n. Bugiem, Drohiczyn, Kamień Koszyrski, Kobryń, Kosów, Łuniniec, Pińsk, Prużana, Stolin, Białystok, Bielsk Podlaski, Grajewo, Łomża, Ostrołęka, Ostrów Mazowiecka, Sokółka, Wysokie Mazowieckie.

Przy tworzeniu nowej sieci szkolnej zwracano baczną uwagę na likwidowanie, bądź zmniejszanie do minimum obwodów bezszkolnych. Jednocześnie likwidowano obwody zbyt duże, skupiające miejscowości znacznie od siebie oddalone. W roku 1937 w okręgu szkolnym prużańskim istniały trzy miejscowości, w któ-

³⁴ W. Garbowska, *Szkolnictwo powszechne...*, op. cit. s. 73-75.

³⁵ Dziennik Ustaw Rzeczypospolitej Polskiej, 1932, nr 38, poz. 389.

³⁶ Dziennik Ustaw Rzeczypospolitej Polskiej, 1932, nr 38, poz. 389. ; *PAO w Brześciu*, f. 59, o. 2, d. 10, k. 46-55.

rych liczba dzieci wynosiła od 4 do 10; sześć miejscowości o liczbie dzieci 10-20 oraz cztery miejscowości o liczbie dzieci 20-35. Ponieważ zbyt mała liczba dzieci nie pozwalała na utworzenie publicznej szkoły powszechnej, szansą było tworzenie w tych miejscowościach szkół zarządzanych przez Polską Macierz Szkolną (PMS).³⁷

W roku szkolnym 1935/36 na terenie województwa poleskiego funkcjonowały 1222 szkoły powszechne (1093 publiczne, 128 prywatnych, 1 specjalna). W porównaniu z rokiem szkolnym 1934/35 ubywała jedna szkoła publiczna, a przybyło 31 szkół prywatnych. Wśród 128 szkół prywatnych aż 66 utrzymywanych było przez PMS przy wydatnym wsparciu Kuratorium.

Na ogólną liczbę 208252 dzieci, w rejonach szkolnych zarejestrowanych było 197027 dzieci, a w miejscowościach nienależących do żadnego rejonu – 11235. W szkołach publicznych uczyło się 166183 dzieci, w prywatnych – 8596, w szkołach innego typu – 834, w domu – 164, w sumie naukę pobierało 175777 dzieci, a nie chodziło do szkoły 31282 dzieci.

W roku szkolnym 1935/36 było zatrudnionych na Polesiu 2463 nauczycieli (2100 w szkołach publicznych i 363 w prywatnych). Na jednego nauczyciela w publicznych szkołach powszechnych przypadało 85 uczniów, a w poszczególnych obwodach od 80 do 95. Wszyscy nauczyciele mieli pełne kwalifikacje zawodowe.³⁸

Ludność Polesia, zwłaszcza zaś dzieci, doświadczały wielkiej biedy, wynikłej m.in. z kryzysu światowego. Pragnąc im pomóc, w 1934 roku zorganizowano *Akcję niesienia pomocy najuboższym dzieciom szkół powszechnych na Polesiu przez młodzież szkół średnich*. Akcja ta miała z jednej strony wesprzeć materialnie najuboższe szkoły i najbiedniejsze dzieci, z drugiej natomiast, zgodnie z przesłaniem dotyczącym wychowania państwowego, miała budować silne więzi międzyludzkie oparte na solidarności, wzajemnym wsparciu i działaniu wspólnotowym. Początkowo (wrzesień-październik 1934 roku) pomoc zorganizowano w ramach Okręgu Szkolnego Poleskiego. W listopadzie i grudniu 1934 roku do akcji dołączył Okręg Szkolny Poznański (117 szkół średnich i 296 siedmioklasowych szkół powszechnych objęło swoją opieką 367 szkół powszechnych), tym samym rozmiary akcji powiększyły się pięciokrotnie. Początkowo pomagano jedynie dwom pogranicznym powiatom: łuninieckiemu i stolińskiemu. Bardzo szybko jednak pomocą objęto wszystkie powiaty województwa poleskiego oraz sąsiadujące z nim trzy obwody szkolne województwa białostockiego: bielski, białostocki i sokólski. W roku szkolnym 1934/35 akcją opiekuńczą objęto 68560 dzieci, z czego sam Okręg Szkolny Poznański zaopiekował się 51600 dziećmi z Polesia i Białostoczczyzny.

³⁷ PAO w Brześciu d. 1053, k. 88-89; d. 314, k. 3.

³⁸ Ibidem.

Akcja polegała na otoczeniu opieką jednoklasowej szkoły powszechnej lub jednej klasy szkoły wyższego stopnia przez zespół młodzieży szkolnej (jedną lub kilka klas, drużynę harcerską czy Straż Przednią). Grupę dzieci (ok. 80 osób) znajdujących się pod opieką nazywano „jednostką wychowawczą”. Grupa ta, w połączeniu ze szkołą sprawującą opiekę wychowawczą, stanowiła „ogniwo akcji opiekuńczej”. W doborze poszczególnych „ogniw” kierowano się względami gospodarczymi, wychowawczymi i społecznymi, tzn. dobierano: 1) szkoły w najlepszej kondycji finansowej, w których uczyła się najzamożniejsza młodzież – do szkół względnie najuboższych, 2) szkoły z odpowiednich środowisk, które miały być predysponowane do niesienia pomocy i utrzymywania dialogu z dziećmi danego środowiska wiejskiego czy miejskiego – do odpowiadających im pod względem struktury społecznej szkół powszechnych na Polesiu lub Białostocczyźnie, 3) szkoły zawodowe o określonym typie (drzewne, tkackie, rolnicze, handlowe) – do szkół powszechnych funkcjonujących w środowisku gospodarczym identycznym jak specjalność szkoły opiekuńczej. Współpraca szkół polegała na: a) korespondencji międzyszkolnej, międzyklasowej i międzygrupowej, b) pomocy materialnej w postaci paczek z przyborami uczniowskimi (zeszyty, pióra, ołówki, gazetki ściennne), książek, odzieży, bielizny, obuwia itp.³⁹

W roku szkolnym 1937/38 liczba dzieci w wieku szkolnym w województwie poleskim wynosiła 237000. Szkoły publiczne i prywatne mogły przyjąć tylko 193000 (81%), czyli poza obowiązkiem szkolnym pozostawało 45000 dzieci (najniższy wskaźnik miały obwody: koszyrski – 68%, łuniniecki – 74% i kobryński – 78%). Władze szkolne, chcąc przyjąć jak największą liczbę dzieci, przekraczały maksymalne normy obciążenia klasy i nauczyciela. Obciążenie jednego etatu nauczycielskiego wynosiło od 62,2 do 73 uczniów, co groziło obniżeniem poziomu pracy dydaktycznej i utratą zdrowia przez nauczyciela.

W roku szkolnym 1937/38 na Polesiu szkół powszechnych I stopnia z jednym nauczycielem było 553, co stanowiło 47% wszystkich szkół powszechnych; uczyło się w nich 43286 uczniów (24%). Szkół powszechnych I stopnia z dwoma nauczycielami było 338 (29%), a uczyło się w nich 49039 uczniów (27%). Łącznie szkoły najniższego stopnia organizacyjnego stanowiły 76% wszystkich szkół powszechnych, a uczyło się w nich 51% dzieci poleskich. Szkół II stopnia było 184 (16%), a uczyło się w nich 42504 dzieci (23%), szkół III stopnia było tylko 92 (9%), ale nauczano w nich 46077 dzieci (26%).

Dążąc do poprawy sytuacji lokalowej w szkolnictwie powszechnym, utworzono Towarzystwo Popierania Budowy Powszechnych Szkół Publicznych.

³⁹ Dziennik Urzędowy Kuratorium Okręgu Szkolnego Brzeskiego za rok 1935, s. 25-29, 64-66, 244-245.

W latach 1933 – 1937, dzięki staraniom Towarzystwa, oddano do użytku 176 szkół o 441 izbach oraz 370 mieszkań dla nauczycieli. W 1938 roku rozpoczęto budowę dalszych 19 szkół (57 klas szkolnych) oraz 55 mieszkań nauczycielskich.⁴⁰ Większość budynków szkolnych oddanych do użytku przez Towarzystwo z powodu oszczędności budowana była z drewna. Zezwalano na wznoszenie budynków murowanych jedynie wtedy, gdy władze gminne posiadały już wcześniej zgromadzone zapasy cegły i wapna lub gdy w danej miejscowości trudno było o drewno i cena cegły była niższa lub zbliżona do ceny drewna. Wszystkie budynki wznoszono według planów nabywanych po cenach minimalnych w Ministerstwie WRiOP. Towarzystwo objęło strukturą organizacyjną całe terytorium województwa poleskiego, nawet najmniejsze osiedla. Najwięcej inicjatywy w sprawach organizacyjnych i najbardziej aktywni byli nauczyciele szkół powszechnych.⁴¹

Szkolnictwo na Polesiu miało niezwykle trudny start z powodu ogromnych strat wojennych, zapóźnień wynikających z wieloletnich rządów carskich, nieopisanej biedy ludności i samorządów lokalnych, ukształtowania terenu, niekorzystnej dla polskiej racji stanu struktury narodowościowej i religijnej. Wprawdzie polskie szkolnictwo powszechne na terenie województwa poleskiego w dwudziestolecu międzywojennym odbiegało jakościowo i ilościowo od szkolnictwa w innych dzielnicach Polski, to jednak bilans całościowy wydaje się być dodatni. Rozwój szkolnictwa przebiegał na Polesiu wprawdzie znacznie wolniej niż w centralnej i zachodniej Polsce, ale nie można jednak nie dostrzec wysiłków i rezultatów pracy tysięcy ludzi w budowaniu struktury szkolnej, w walce z analfabetyzmem i zacofaniem kulturowym Poleszaków, realnymi wynikami w budowie szkół, mieszkań nauczycielskich, boisk. Stan szkolnictwa powszechnego z sierpnia 1939 roku znacznie przewyższał stan szkolnictwa, który władze polskie odziedziczyły po zaborcy rosyjskim w 1919 roku.

Literatura

1. Dzienniki Urzędowe Kuratorium Okręgu Szkolnego Poleskiego za lata 1923-1931.
2. Dzienniki Urzędowe Kuratorium Okręgu Szkolnego Brzeskiego za lata 1932-1938.
3. Dzienniki Ustaw Ministerstwa Wyznań Religijnych i Oświecenia Publicznego za lata 1917-1939.

⁴⁰ Dziennik Urzędowy Kuratorium Okręgu Szkolnego Brzeskiego za rok 1937, s. 443-444.

⁴¹ Dziennik Urzędowy Kuratorium Okręgu Szkolnego Brzeskiego za rok 1935, s. 10-11.

4. *Encyklopedia Wychowawcza*, T. 9, z. 9, Warszawa 1932.
5. Garbowska W., *Szkolnictwo powszechne w Polsce w latach 1932-1939*, Ossolineum 1976.
6. Gąsiorowski Z., *Szkoła na Polesiu na tle potrzeb stanu i potrzeb szkolnictwa Rzeczypospolitej*, Brześć 1930.
7. Grabski S., *Szkoła na ziemiach wschodnich*, Warszawa 1924.
8. Lewkowska A., Lewkowski J., Walczak, W., *Zabytkowe cmentarze na Kresach Wschodnich Drugiej Rzeczypospolitej. Województwo Poleskie na obszarze Republiki Białoruś*, Warszawa 2000.
9. Mauersberg S., *Szkolnictwo powszechne dla mniejszości narodowych w Polsce w latach 1918-1939*, Ossolineum 1968.
10. Państwowe Archiwum Obwodu Brzeskiego w Brześciu, Zespół archiwalny Kuratorium Okręgu Szkolnego Brzeskiego 1921-1939 (fond nr 59).
11. *Polski stan posiadania na Polesiu*, Brześć 1939.
12. *Rocznik Poleski 1927*, Brześć n.Bugiem 1927.
13. Serafin T., *Władze szkolne w latach 1917/18-1937/38*, Warszawa 1938.
14. *Spółczesność białoruskie, litewskie i polskie na ziemiach północno-wschodnich II Rzeczypospolitej (Białoruś Zachodnia i Litwa Wschodnia) w latach 1939-1941*, M. Giżajewska, T. Strzembosz (red.), Warszawa 1995.
15. Ściebora W., *Rozwój organizacji szkolnictwa powszechnego w powiecie kobryńskim*, Brześć 1932.
16. Tomaszewski J., *Z dziejów Polesia 1921-1939: zarys stosunków społeczno-ekonomicznych*, Warszawa 1963.
17. Trzebiatowski K., *Szkolnictwo powszechne w Polsce w latach 1918-1932*, Ossolineum 1970.

Polish elementary educational system in the voivodship of Polesie in the years 1919-1939

Summary: The article presents an outline of the history of the Polish elementary educational system in the voivodeship of Polesie in the interwar period. We can distinguish three stages in its development: 1) the 1919-1922 period which is the one of establishing of legal principles, unification, integration and working out of new curricula; 2) the 1923-1932 period which culminates with passing the Jędrzejewicz reform; 3) the 1932-1939 period which is the one of implementing of the Jędrzejewicz reform. In the context of the specific character of the voivodeship of Polesie, in particular in the context of its economical and cultural backwardness, the article presents such phenomena as: forming of the

school structure, implementing of the fundamental laws, the level of organization of the educational system, school attendance, the realization of the obligation for children to attend school, the teachers' work, the problem of illiteracy and of the housing conditions.

Key words: educational system, school structure, organization of educational system, voivodship of Polesie

*Marcin Szczepański**

Propedeutyka konfliktu

Streszczenie: Konflikt jest zjawiskiem powszechnie spotykanym we współczesnym świecie. Wbrew tradycyjnym poglądom, najnowsze publikacje sugerują, że jest on czymś normalnym, a nawet, w pewnych sytuacjach, pożądanym. Dobrze zarządzany konflikt może bowiem być motorem rozwoju społecznego. Najistotniejszą kwestią efektywnego wykorzystania tego zjawiska, jest reakcja na jego zaistnienie ze strony zaangażowanych w konflikt podmiotów. Artykuł przedstawia podstawowe parametry niezbędne do analizy konfliktu jako zjawiska społecznego.

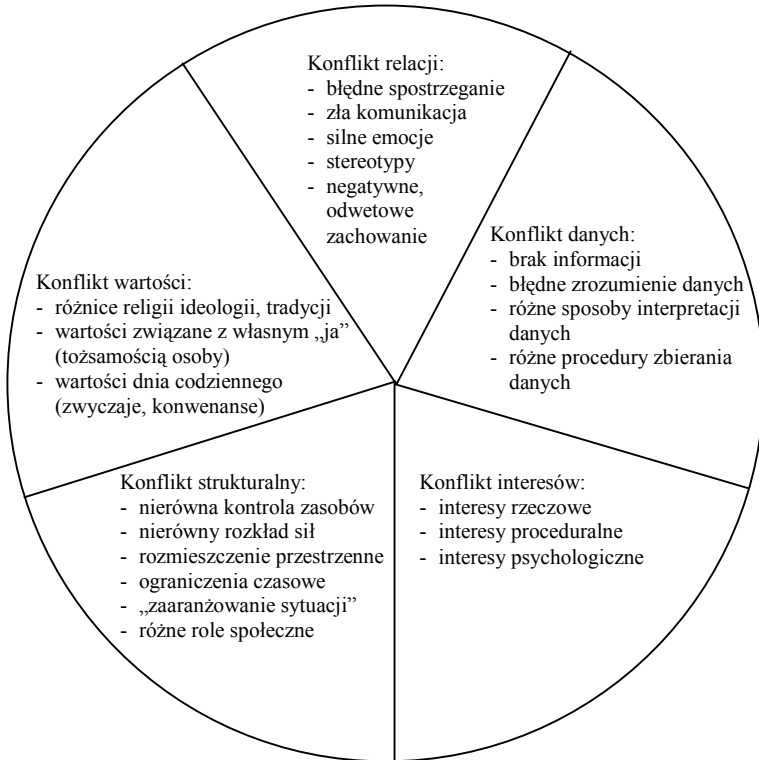
Słowa kluczowe: konflikt, teoria gier

Konflikt jest wprawdzie zwartym, powiązaniem skomplikowaną siecią przyczyn i skutków zjawiskiem, nie ma jednak struktury monolitu. Konflikt może mieć kilka wymiarów - płaszczyzn (na rysunku 1 przedstawiono je w postaci segmentów). Poszczególne płaszczyzny określają kwestie wokół których skupiają się główne osie - fronty konfliktu.

Konflikt relacji wyraża się negatywnym stosunkiem do przeciwnej strony konfliktu, tak na poziomie personalnym, jak i instytucjonalnym. Towarzyszą mu silne negatywne emocje, niezrozumienie, stereotypowe postrzeganie drugiej strony, reprezentujących ją ludzi, z którymi się nawiązuje kontakt, odwetowe zachowania. Ten segment jest często przyczyną eskalacji konfliktu, nawet jeśli nie ma do niej obiektywnych powodów.

Konflikt na płaszczyźnie danych jest związany z deficytem potrzebnych informacji. Przejawia się szczególnie wtedy, gdy brakuje danych oraz kiedy strony posiadają odmienne informacje lub też inaczej je interpretują. Sytuacja taka prowadzi często do eskalacji konfliktu. Strony mogą się bowiem oskarżać o niewyjawianie danych, manipulowanie informacjami lub celowe wprowadzanie w błąd.

* Politechnika Białostocka, Wydział Zarządzania, Katedra Ekonomii i Nauk Społecznych



Rys. 1. Struktura konfliktu

Źródło: Ch. W. Moore, *The Mediation process. Practical Strategies for Resolving Conflict*, Jossey-Bass Publ., San Francisco 1996, s. 60-61.

Konflikt wartości jest najtrudniejszy do przezwyciężenia. Wynika z odmiennych systemów wartości stron zaangażowanych w daną sytuację, różnych interpretacji pojęcia dobra i zła, uznawania i stosowania innych reguł sprawiedliwości. Brak tolerancji, poszanowania wartości uznawanych przez innych, implikuje niechęć do poszukiwania takich rozwiązań, które byłyby akceptowane przez wszystkie strony, niezależnie od ich systemów wartości. Konflikt na tej płaszczyźnie w dużym stopniu może przyczynić się do antagonizowania stron i zablokowania współpracy nad rozwiązaniem sporu.

Konflikt strukturalny – wynika ze struktury sytuacji, w której znajdują się strony. Może być skutkiem konkurencji między stronami o ograniczone zasoby lub struktury sytuacji, w której funkcjonują uczestnicy sporu, może wynikać także z ról jakie pełnią, np. obrońca-oskarżyciel w sądzie. Mogą go też powodować

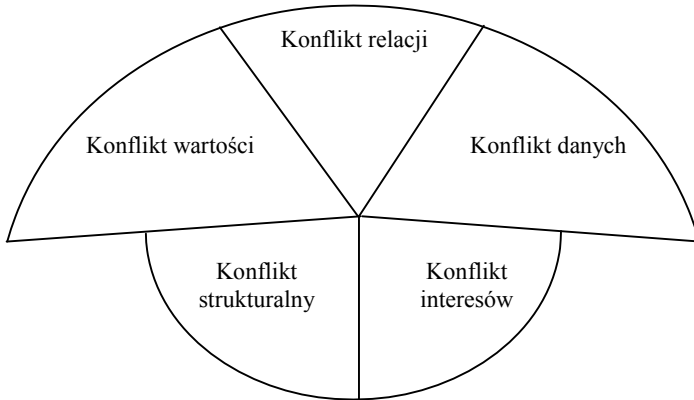
ograniczenia czasowe, w ramach których problem wywołujący konflikt musi być rozwiązany, zbyt duża ilość zadań, jakie muszą być wykonane w tym samym czasie, zbyt mała przestrzeń, w jakiej funkcjonują ludzie, zbyt duża odległość lub inne techniczne problemy związane z porozumiewaniem się osób, które muszą koordynować swoje działania. Na ten segment konfliktu ludzie mają niewielki wpływ, sprzyja on intensyfikowaniu konfliktów na innych płaszczyznach (konflikt relacji lub wartości).

Konflikt interesów – związany jest z zablokowaniem realizacji potrzeb wynikających ze współzależności między stronami. Najczęściej powstaje wówczas, gdy któraś ze stron chce zaspokoić swoje potrzeby kosztem drugiej strony. Ten segment konfliktu dotyczyć może zarówno potrzeb rzeczowych (np. istotnych dóbr takich jak: pieniądze, czas, podział pracy), potrzeb proceduralnych (np. sposobu rozwiązywania konfliktu, sposobu prowadzenia rozmów), jak i potrzeb psychologicznych (np. godności, szacunku, zaufania, poczucia własnej wartości).

Istota konfliktu zawiera się w gruncie rzeczy tylko w dwóch ostatnich segmentach. Pozostałe segmenty są pewną otoczką, dodatkiem, związanym z sytuacją w jakiej konflikt zaistniał, ze stronami, które są w konflikt zaangażowane, ich wzajemnymi relacjami, postrzeganiem siebie i całej sprawy.

Wymienione płaszczyzny mogą występować w konflikcie w różnych proporcjach, niekoniecznie równych (rys.1). Stopień przejawiania się poszczególnych płaszczyzn konfliktu, ich „udział procentowy” może zmieniać się w czasie trwania konfliktu, w zależności od rozwoju sytuacji. Należy też podkreślić, że poszczególne segmenty konfliktu nie są odizolowane, lecz oddziałują na siebie wzajemnie. Stąd też, umiejętne oddziaływanie na właściwych płaszczyznach może potęgować konflikt, bądź sprzyjać jego deeskalacji. Pomyślne zakończenie konfliktu zależy więc w znacznej mierze od umiejętności zarządzania, wpływania na określone segmenty konfliktu. Eskalację konfliktu w postaci graficznej przedstawiono na rysunku 2.

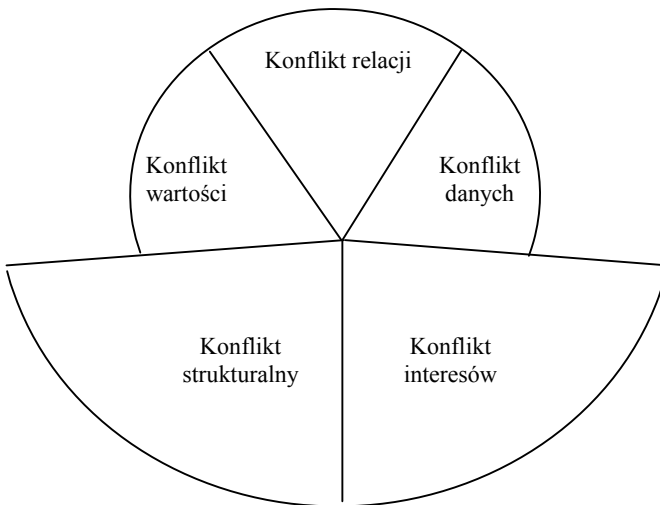
Dobrze przeprowadzona diagnoza problemów relacji, wartości lub danych umożliwi zarówno zrozumienie przyczyn, jak i kontrolę przebiegu konfliktu (tym samym pozwala na jego złagodzenie i ułatwia rozwiązanie). Trafna diagnoza redukuje możliwość eskalacji konfliktu i zbędnych napięć, pomaga również zrozumieć strukturę sytuacji i skoncentrować się na problemie do rozwiązania.



Rys. 2. Eskalacja konfliktu

Źródło: Konflikt i negocjacje, Consensus 2000, Warszawa 1993, s. 8.

Destrukcyjnych segmentów konfliktu oczywiście w pełni wyeliminować się nigdy nie da, ale możliwe jest ich zredukowanie, głównie poprzez uświadomienie sobie ich istnienia oraz wpływu na całą sytuację. Deeskalację konfliktu ujęciu graficznym przedstawiono na rysunku 3.



Rysunek 3. Deeskalacja konfliktu.

Źródło: Konflikt i negocjacje, Consensus 2000, Warszawa 1993, s. 8.

Bardzo istotnym zagadnieniem w analizie konfliktu jest **percepcja sytuacji konfliktowej** oraz **motywacja**, jaką kierują się w swych działaniach, zaangażowane strony. Aby w uproszczony sposób, zilustrować te kwestie, można posłużyć się przykładem¹ zaczerpniętym z teorii gier. Pozwoli to również, na jednoczesną analizę sytuacji z punktu widzenia obu stron zaangażowanych w konflikt.

Poniżej przedstawiona jest matryca gry o sumie niezerowej. Biorą w niej udział dwie strony - gracze: A i B. Mają one odpowiednio po 3 i 2 możliwe strategie działania.

		Gracz B	
		B1	B2
Gracz A	A1	+8	+5
	A2	+10	-2
	A3	+4	-3

Strona kierująca się motywami kooperacyjnymi będzie dodawała wartości uzyskane przez siebie i drugą stronę. Będzie ona widziała całą sytuację w sposób następujący:

	B1	B2
A1	+16	0
A2	0	-4
A3	-16	-8

Strona o nastawieniu kooperacyjnym wybierze zatem to posunięcie, które odpowiada najwyższemu wynikowi wspólnej korzyści, a więc będą to strategie A1 i B1.

Ta sama jednak matryca wypłat jest zupełnie inaczej odbierana przez strony o nastawieniu rywalizacyjnym. Dążą one do osiągnięciu maksymalnej przewagi nad drugą stroną, czego konsekwencją może być całkowite jej zniszczenie. Nie bierze się przy tym pod uwagę zysków lub strat własnych. Matryca gry ujęta w sposób rywalizacyjny z perspektywy gracza A wygląda następująco:

¹ Przykład został zaczerpnięty z publikacji Z. Nęckiego, *Negocjacje w biznesie*, Wydaw. Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków 1994, s. 178-181.

	B1	B2
A1	0	-10
A2	+20	0
A3	+24	+2

Zatem z tego punktu widzenia najsensowniej będzie wybrać strategię A3, gdyż wtedy A osiągnie nad B przewagę, albo +24, gdy B wybierze B1, albo +2, gdy B wybierze strategię B2. Gracz B powinien wybrać strategię B2, gdyż przynosi mu ona minimalną stratę. W efekcie, jeśli gra ma charakter sekwencyjny, strony zaczną powtarzać strategię A2-B2, co obu stronom będzie wprawdzie przynosiło straty, ale straty nierówne!

Możliwy jest jeszcze trzeci sposób odczytania systemu wypłat zawartych w matrycy. Chodzi o percepcję indywidualistyczną, w której nie jest brana pod uwagę korzyść wspólna, ani uzyskanie względnej przewagi nad drugą stroną, ale wyłącznie korzyść własna wyrażona w pozytywnych punktach dodatnich – zysk bezwzględny.

Percepcja wypłat w oczach strony skoncentrowanej na zysku indywidualnym, będzie wyglądała następująco:

- dla gracza A:

	B1	B2
A1	+8	-5
A2	+10	-2
A3	+4	-3

- dla gracza B:

	B1	A2
A1	+8	+5
A2	-10	-2
A3	-20	-5

Strona kierująca się motywami indywidualistycznymi będzie dążyć do maksymalizacji własnej wypłaty, przy czym, bez skłonności odwetowych, będzie skłonna zaakceptować mały zysk, np. +2 nawet jeśli druga strona otrzyma duży zysk, np. +20. W przedstawionym przykładzie, dla gracza A najbardziej korzystna będzie strategia A2: albo zyska +10, albo straci najmniej, to znaczy -2. Dla gracza B natomiast najkorzystniej będzie wybrać strategię B2, wtedy straci najwyżej -5, zaś może zyskać +5.

Przykład ten pozwala wprowadzić pojęcie **orientacji strony na wynik konfliktu**. Strona może przyjmować następujące nastawienia:

- wygrana/wygrana – orientacja na maksymalny wspólny zysk;
- wygrana/przegrana – orientacja na maksymalny własny zysk i jak największą stratę drugiej strony;
- przegrana/przegrana – orientacja na maksymalną przegraną drugiej strony, bez względu na własne koszty prowadzenia konfliktu;
- wygrana/nieprzegrana – orientacja na maksymalną własną wygraną, bez brania pod uwagę sytuacji drugiej strony.

Hipotetycznie jest oczywiście również możliwa orientacja altruistyczna: nieprzegrana/wygrana - nastawienie na maksymalny zysk drugiej strony i masochistyczna: przegrana/wygrana.

Przedstawiony model nie bierze jednak pod uwagę możliwości zróżnicowanej koncentracji na wypłatach własnych i partnera, czyli jakby zakłada jej równowagę. Możliwa jest natomiast sytuacja w której zysk i strata własna oraz drugiej strony może mieć różną wagę dla strony przyjmującej określoną orientację. Uwzględnienie tego aspektu wymaga weryfikacji niektórych orientacji, np. w orientacji wygrać/przegrać silniejsza koncentracja na własnym zysku niż na stracie partnera. Biorąc to pod uwagę, powyższe orientacje można ująć następująco:

- **wygrana**/wygrana – przy orientacji na maksymalny wspólny zysk strona przyznaje prymat jednak własnym korzyściom;
- wygrana/**wygrana** – przy orientacji jak wyżej, koncentracja na korzyściach drugiej strony;
- **wygrana**/przegrana – orientacja na maksymalny własny zysk i jak największą stratę drugiej strony, przy czym dominującym celem jest jednak maksymalizacja własnego zysku;
- wygrana/**przegrana** – orientacja jak wyżej, ale głównym celem jest maksymalna strata drugiej strony, jej zniszczenie;
- wygrana/**nieprzegrana** – orientacja na maksymalną własną wygraną, z uwzględnieniem jednak starań o niepogorszenie sytuacji drugiej strony;
- **nieprzegrana**/wygrana – nastawienie na maksymalny zysk drugiej strony z zastrzeżeniem uniknięcia własnych strat.
- nieprzegrana/**wygrana** – orientacja jak wyżej z większym naciskiem na zysk drugiej strony niż na uniknięcie własnych strat.

Istnieje oczywiście możliwość zmiany percepcji sytuacji konfliktowej. Jest możliwe jednoczesne branie pod uwagę różnych strategii działania w zależności od rozwoju sytuacji. Pamiętać jednak należy, że układ wypłat w matrycy jest obiek-

tywny, a subiektywny odbiór sytuacji konfliktowej przez stronę, wcale nie musi odpowiadać obiektywnemu stanowi rzeczy.

Na przyjęcie określonej percepcji i orientacji rzutują oczywiście pewne kwestie. Są to między innymi:

- znajomość, bądź tylko założenie, które może być błędne lub trafne, percepcji sytuacji i motywacji, jaką kieruje się druga strona;
- zachowanie drugiej strony;
- doświadczenia z wcześniejszych kontaktów i aktualny stan wzajemnych stosunków między stronami;
- incydentalność, bądź sekwencyjność – powtarzalność gry;
- stopień antagonizmu, sprzeczności interesów zaangażowanych stron;
- konieczności dalszej koegzystencji stron i ich wzajemne uzależnienie;
- symetryczność wzajemnego uzależnienia, bądź jej brak;
- liczba graczy – im więcej graczy, tym niższe tendencje kooperacyjne;
- możliwość komunikowania się – im większy zakres i swoboda komunikowania między stronami, tym większa skłonność do działania na rzecz dobra wspólnego;
- jawność, przejrzystość sytuacji; możliwość pełnego wzajemnego monitoringu posunięć daje uczucie kontroli nad sytuacją, co wzmacnia poczucie bezpieczeństwa, które stymuluje zachowania kooperacyjne;
- przewidywalne konsekwencje posunięć – najwyższy poziom kooperacji obserwuje się w sytuacjach, w których działania przynoszące najwyższy zysk indywidualny zapewniają zarazem osiągnięcie maksymalnych zysków wszystkim graczom;
- stan wyjściowy zasobów z jakimi strony przystępują do gry.

Percepcja i przyjęcie określonego nastawienia w konflikcie stanowią podstawę obrania **strategii zachowania w sytuacji konfliktowej**. Świadomie nie jest używane tutaj określenie: „strategia rozwiązywania konfliktów”, gdyż niektóre ze strategii, np. unikanie nie muszą prowadzić do rozwiązania konfliktu. Przyjąć można, że **strategia** to: świadome działanie strony konfliktu, czyli wybrany sposób zachowania w sytuacji konfliktowej, którego celem jest najkorzystniejsze ustosunkowanie się do zaistniałej sytuacji.

Style reagowania na konflikt można natomiast rozumieć dwojako:

- jako specyficzne predyspozycje i skłonności właściwe stronie w reakcji na sytuacje konfliktowe (np. u człowieka będącego w konflikcie będzie to pochodna jego osobowości);
- jako emanacja, metoda realizacji strategii, sposób zachowania mający na celu wcielenie w życie przyjętych założeń.

Style i strategie przenikają się wzajemnie. Styl właściwy danej osobie, nawet u dorosłego, opanowanego i posiadającego samoświadomość człowieka, zawsze będzie miał wpływ na przyjęcie określonej strategii. Z kolei obrana strategia implikuje styl zachowania, poprzez który jest realizowana.

Zaznaczyć należy, że często stronami konfliktu nie są ludzie, ale instytucje lub zbiorowości posiadające członków. Działają one poprzez swoich przedstawicieli, mających bardziej lub mniej rozległą autonomię. W tym wypadku nakładają się na siebie style zachowań i orientacje społeczne prezentowane przez pojedyncze osoby, przez zbiorowości oraz style zachowań i orientacje społeczne deklarowane przez instytucje.

Pojęcia stylu i strategii są często mylone i stosowane zamiennie. Prezentowany poniżej podział strategii niektórzy autorzy ujmują jako przedstawienie stylów.

Zasadniczo wyróżnia się pięć strategii zachowania w sytuacji konfliktu², zostaną one omówione poniżej.

Rywalizacja (walka, dominacja) charakteryzuje się dużą asertywnością, całkowitym brakiem nastawienia na współpracę z drugą stroną, dążeniem do dominacji w sporze. Polega na opanowaniu sytuacji konfliktowej poprzez wymuszenie posłuszeństwa, forsowaniu własnych koncepcji kosztem drugiej strony, obronie jedyne go słusznego stanowiska – własnego. Towarzyszy temu ignorowanie i podawanie w wątpliwość potrzeb drugiej strony i prawa do ich zaspokojenia. Może przyjmować formę próby pokonania, zniszczenia drugiej strony, która jest określana wprost jako wróg, przeciwnik do eliminacji. Do realizacji tej strategii, wykorzystywane mogą być wszelkie dostępne środki, z bezpośrednim używaniem przemocy włącznie. Typowe jest wymuszenie posłuszeństwa, stosowanie gróźb, kar mających skłonić do ustępstw, manipulacji i innych zróżnicowanych technik nacisku. Sytuacja konfliktowa ma formę gry o sumie zerowej.

Współpraca (kooperacja, wspólne rozwiązywanie problemu) charakteryzuje się dużą asertywnością i chęcią do współpracy. Strategia ta zakłada wysokie zainteresowanie zaspokojeniem interesów własnych, jak i drugiej strony. Głównym celem zastosowania strategii jest maksymalizacja wspólnego rezultatu, osiągnięta poprzez współpracę stron nad poszukiwaniem takiego rozwiązania konfliktu, które zadawałoby obie strony. Efektem ma być wygrana obu stron i znalezienie optymalnego rozwiązania konfliktu. Daje to stronom maksymalną satysfakcję i popra-

² Opracowanie własne na podstawie: J. Kamiński Zastosowanie modelu podwójnej troski w analizie konfliktu, Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Zarządzania i Marketingu w Warszawie, 2003, nr 1, s. 49; K. Balawejder, Komunikacja, konflikty, negocjacje w organizacji, Wydaw. Uniwersytetu Śląskiego, Katowice 1998, s. 83-85; R. Jurkowski, Komunikowanie się, Oficyna Wydaw. Wyższej Szkoły Menedżerskiej SIG, Warszawa 2004, s.142-143.

wia kontakty między nimi, podnosi przy tym, w bardzo dużym stopniu, szanse na zrealizowanie porozumienia. Drogą do osiągnięcia porozumienia jest wspólne dokonanie dogłębnej analizy problemu, aż do odnalezienia podstawowych interesów obu stron. Strategia kooperacji może przyjmować formę: wymiany sposobów widzenia przyczyn konfliktu, informacji jak spostrzega konflikt druga strona, współpracy w rozszerzaniu puli dóbr, których podział stanowi źródło konfliktu, próby znalezienia rozwiązania problemu w relacjach bilateralnych. Strony definiują problem, wyjaśniają swoje intencje, analizują dostępne sposoby rozwiązania i wybierają najlepszy z nich.

Kompromis charakteryzuje się średnim stopniem asertywności i chęci współpracy, Zastosowanie tej strategii pozwala na znalezienie rozwiązania, które tylko częściowo, ale w stopniu wystarczającym, zadawalaloby strony. Przy czym nie musi to być rozwiązanie ostateczne, a jedynie prowizoryczne, obowiązujące do czasu zmiany warunków zewnętrznych. Każda ze stron zaangażowanych w konflikt rezygnuje z części roszczeń, dążeń. Strategia ta może być realizowana na drodze sprawiedliwego podziału, wymiany ustępstw, poszukiwania rozwiązania neutralnego. Strona wybierająca kompromis ustępuje dużo bardziej niż ta, która przegrywa w wyniku rywalizacji, znacznie mniej jednak niż ta, która stosuje strategię ulegania. Jej zainteresowanie problemem jest większe niż strony, która unika konfliktu, znacznie jednak mniejsze niż strony decydującej się na strategię rozwiązywania problemów. Według niektórych autorów³ kompromis nie jest strategią samodzielną, lecz strategią współpracy realizowaną nieumiejętnie bądź w warunkach niesprzyjających kooperacji. Zaznaczyć tu należy, że zastosowanie tej strategii pociąga za sobą zagrożenie uwikłania się w tzw. „zgnięty kompromis”, polegający na symetrycznym podziale: pół na pół kwestii stanowiącej przyczynę konfliktu, który nie zaspakaja w stopniu wystarczającym interesów żadnej ze stron.

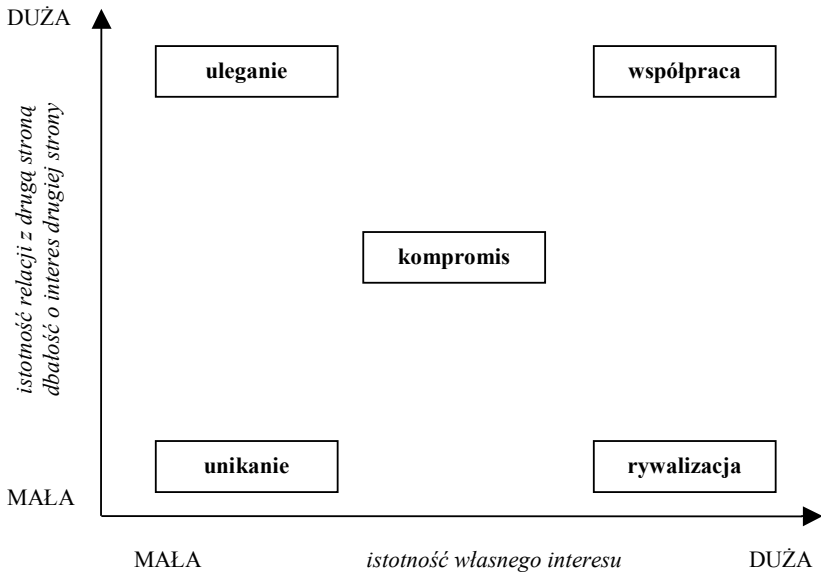
Dostosowanie (uleganie, poddawanie) zakłada małą asertywność i dużą chęć współpracy. Strategia ta polega na rezygnacji z zaspokojenia własnych interesów, w imię dążenia do zaspokojenia interesów drugiej strony. Może przyjmować formę: dobroczynności, hojności, wielkoduszności, podporządkowywania się żądanom drugiej strony, dostosowywania się do cudzego punktu widzenia. Przyjęcie tej strategii może być podyktowane np. chęcią podtrzymania dobrych kontaktów.

Unikanie konfliktu (wycofywanie, bezczynność) zakłada małą asertywność oraz brak chęci do współpracy. Opiera się na niewielkim zainteresowaniu zarówno zaspokojeniem własnych interesów, jak i interesów drugiej strony, czyli na ogół-

³ J. Kamiński, *Zastosowanie modelu...*, op. cit., s. 47; D. G. Pruitt., J. Z. Rubin, *SocialConflict: Escalation, Stalemate, and Settlement*, New York, Random House, 1986, s. 25.

nym braku zainteresowania rozwiązaniem konfliktu. Unikanie stanowi synonim postawy pasywnej. Jest swoistym wycofaniem się z sytuacji konfliktowej. Strona nie podejmuje żadnych działań. Stosowanie tej strategii wynika często z obawy przed konfliktem, który jest pojmowany jako sytuacja niewygodna, której trzeba unikać. Lepsze wydaje się wycofanie i niepodjęcie żadnych działań. Czasem zainteresowanie nierozwiązaniem sporu ma jednak głębsze przyczyny, np. strona liczy na korzystne dla siebie zmiany w otoczeniu i spodziewa się, że zaistniała sytuacja potencjalnego konfliktu ostatecznie przyniesie jej zyski. Może przyjmować formę ignorowania konfliktu, odwlekania rozwiązania problemu, unikania zobowiązujących deklaracji, wycofywania się z sytuacji konfliktowej, deklarowania neutralności, separacji strony, np. poprzez zerwanie kontaktów, utrudnienie komunikowania.

Na rysunku 4 przedstawiono strategię zachowania w sytuacji konfliktowej ujętą w układ współrzędnych, którego osie określają stopień istotności interesu własnego i stopień istotności relacji z drugą stroną. Proporcje między siłą wpływu na wybór strategii każdego z tych dwóch czynników, wyznaczają miejsce poszczególnych strategii w układzie współrzędnych.



Rys. 4. Uwarunkowania wyboru strategii zachowania w sytuacji konfliktowej.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: J. Kamiński, *Zastosowanie modelu...*, s. 46; D. G. Pruitt, J. Z. Rubin, *Social Conflict...*, s. 29.

Przedstawione strategie mają dla potrzeb prezentacji naukowej charakter skłanyfikowany. Możliwe są oczywiście strategie pośrednie, mające cechy dwóch lub więcej strategii, np. strategia ulegania - kompromisu. Wydaje się jednak, że będą to już raczej style realizujące strategie, a nie czyste strategie.⁴

Niezwykle istotne jest określenie warunków skuteczności strategii. Pozwala to na ustalenie, w jakich sytuacjach stosowanie danej strategii przynosi najlepsze efekty. W latach 70. i 80. XX w. dominował pogląd, iż najlepsza jest strategia współpracy, którą należy stosować w każdej sytuacji. Obecnie przeważa hipoteza, że błędem jest przyjmowanie jednego sztywnego podejścia do konfliktu bez względu na okoliczności w jakich on zachodzi. Różnorodność sytuacji konfliktowych wymaga elastyczności. Każda ze strategii ma swoje wady i zalety, jest mniej lub bardziej pożyteczna w danym typie konfliktu i sytuacji, w jakiej spór ma miejsce. Najlepsze zatem przy wyborze strategii okazuje się podejście wariantowe, opierające się na założeniu, że strategia powinna być dobierana każdorazowo w oparciu o określenie celu stron i natury sporu.⁵ Niezwykle cenna i ważna staje się w tej sytuacji umiejętność dokonania trafnej diagnozy sytuacji konfliktowej. Należy również zaznaczyć, że uwarunkowania dające podstawę do obrania określonej strategii mogą ewoluować podczas trwania konfliktu. Decydenci powinni być tego świadomi, a tym samym nie powinni przywiązywać się do swoich pierwotnych postanowień i, uwzględniając zmiany sytuacji, weryfikować, jeśli to konieczne, obraną strategię. Warto przypomnieć tutaj o możliwości wpadnięcia w psychologiczną pułapkę „reguły konsekwencji”⁶.

Należy nadmienić, że strategiami można posługiwać się w celach taktyczno - propagandowych. Oficjalne ogłoszenie zastosowania określonej strategii może mieć dalekosiężne skutki i może być dobrym posunięciem. Na przykład poinformowanie środków masowego przekazu, że zamierza się daną sytuację konfliktową rozwiązać poprzez kooperację, będzie innym podmiotom zaangażowanym w konflikt w dużym stopniu wiązało ręce. Nie będzie im bowiem wypadało stosować

⁴ Niektórzy autorzy (R. Jurkowski *Komunikowanie...* s. 142) wyróżniają też strategie będące kombinacją, łącznym stosowaniem różnych strategii: patriariat – kombinacja ulegania i rywalizacji, oportunizm – kombinacja wszystkich strategii. Założeniem tej strategii jest unikanie konfliktu jako prowadzącego do przykrych konsekwencji. Dąży się do nieprzegrania konfliktu, przy równoczesnym unikaniu robienia sobie wroga ze strony, który nie wygrała, oficjalnie umniejsza się znaczenie ujawnionego konfliktu, typowe jest też poszukiwanie oparcia na zewnątrz, zabezpieczanie się, stosowanie technik manipulacyjnych.

⁵ J. Kamiński, *Zastosowanie modelu podwójnej troski w analizie konfliktu*, Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Zarządzania i Marketingu w Warszawie, 2003, nr 1, s. 48.

⁶ R. Cialdini, *Wywieranie wpływu na ludzi*, Rozdz. 3, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 1999.

określonych praktyk, np. konfrontacji z uwagi na możliwość posądzenia przez opinię publiczną o złą wolę.

Konflikt jest procesem mającym **własną dynamikę**. Można w nim wyodrębnić początek, przebieg i zakończenie. Modelowe ujęcie konfliktu obejmuje siedem następujących faz: inkubację, odkrycie, preparację, konfrontację, eskalację, poszukiwania i rozwiązanie.⁷

1. **Faza inkubacji.** Momentem inicjującym konflikt jest pojawienie się sprzeczności między podmiotami stosunków społecznych – ludźmi lub grupami. Faza ta jest na ogół krótka.
2. **Faza odkrycia** rozpoczyna się wtedy, gdy strony konfliktu uzyskują orientację występowania sprzeczności, zwłaszcza niekorzystnych efektów jej istnienia. Sprzeczność nie musi być dostrzeżona równocześnie przez wszystkie strony. Wystarczy, jeśli dostrzeże ją jedna z nich, z reguły ta, dla której sprzeczność jest bardziej dotkliwa.
3. **Faza preparacji.** Ujawnienie sprzeczności i jej skutków wywołuje u stron negatywne emocje, które można określić jako dyskomfort lub frustrację. Siła tych emocji początkowo może nie być duża, ale w miarę upływu czasu, nierozładowane emocje ulegają spotęgowaniu. Po przekroczeniu pewnego pułapu, frustracja staje się nie do zniesienia i konieczne staje się jej rozładowanie. Efektem tego jest najczęściej otwarta konfrontacja. W fazie tej, obie strony, bądź jedna z nich, podejmują przygotowania do konfrontacji. Wyłaniany jest przywódca, określane są role pozostałych członków, a także własna strategia. Faza preparacji może mieć różny czas trwania.
4. W **fazie konfrontacji** dochodzi do starcia stron konfliktu. Wzajemne interakcje podmiotów konfliktu mogą przybierać formę zachowań werbalnych, a także motorycznych – działań siłowych i demonstracyjnych. W fazie tej następuje oficjalne ujawnienie i identyfikacja stron konfliktu, aczkolwiek rzeczywista przyczyna konfliktu może być dalej nieujawniona, nieodkryta. Konfrontacja może przynieść krótkotrwałe, częściowe rozładowanie emocji. Nierozwiązanie konfliktu powoduje jednak w niedługim czasie powrót do stanu dużego napięcia, które ponownie wymaga rozładowania. W fazie tej następuje uzewnętrznienie konfliktu. Staje się on powszechnie znany dla podmiotów w niego niezaangażowanych.
5. Konflikt rzadko ulega rozwiązaniu w fazie konfrontacji. Często przechodzi w **fazę eskalacji**, czyli wzrostu napięcia między stronami konfliktu. W fazie

⁷ Podział według J. Antoszkiewicz, Z. Pawlak, *Techniki menedżerskie*, „Poltext”, Warszawa 2000, s. 308-310.

tej, na podstawie zachowań stron, można ocenić stopień napięcia konfliktu, określić przyjętą przez poszczególne strony strategię podejścia do konfliktu, można też odkryć repertuar stosowanych przez strony środków. Oprócz braku rozwiązania pierwotnej sprzeczności będącej przyczyną konfliktu, często pojawiają się dodatkowe, nowe okoliczności podsycające konflikt, np. odnawiają się zabliznione rany wcześniejszych, dawno zażegnanych konfliktów. W związku z tym, napięcie między stronami konfliktu zostaje pogłębione, rośnie frustracja wszystkich uczestników konfliktu. Strony zaczynają stosować coraz agresywniejsze i bardziej wyrafinowane metody i środki oddziaływania. Często szukają sprzymierzeńców. Formują koalicje z osobami i grupami niezaangażowanymi, przynajmniej czynnie, do tej pory w konflikt. Skutkiem tego jest rozszerzenie zasięgu konfliktu oraz pogłębienie jego destrukcyjnego charakteru.

6. **Faza poszukiwań.** Przekroczenie granic eskalacji konfliktu może doprowadzić do wzajemnego wyniszczenia się uczestników, albo do całkowitej porażki jednej ze stron konfliktu. Świadomość zagrożenia własnego bytu, obecna po stronie któregośkolwiek z podmiotów konfliktu, skłania do poszukiwania sposobu rozwiązania sporu. Jest ono możliwe pod warunkiem zaakceptowania przez strony określonej drogi porozumienia i powstrzymania się od wrogich działań.
7. **Faza rozwiązania.** Przebieg tej fazy uwarunkowany jest wyborem określonego sposobu dojścia do porozumienia. Możliwe są negocjacje, mediacje, czyli skorzystanie z pomocy zewnętrznego doradcy czy arbitra. Istnieje również opcja zakończenia konfliktu poprzez narzucenie rozwiązania z zewnątrz.

Przedstawiony model ma oczywiście charakter teoretyczny, rzeczywiste konflikty są do niego zbliżone w większym lub mniejszym stopniu. Wspólne dla wszystkich konfliktów są fazy początkowa i końcowa. Różnice w poszczególnych przypadkach mogą dotyczyć sekwencji poszczególnych faz konfliktu, oraz przebiegu dwóch faz końcowych: poszukiwań i rozwiązania. Fazy te nie występują we wszystkich konfliktach. Niektóre konflikty mają zredukowane fazy początkowe, wybuchają nagle i bardzo gwałtownie. W jednych konfliktach apogeum natężenia występuje raz, w innych natężenie rośnie i opada kilkakrotnie.

Z uwagi na **czas trwania**, można podzielić konflikty na **krótko- i długoterminowe**. Ponadto wyróżnić można konflikty **jednorazowe** oraz **powtarzalne**, które, pomimo rozwiązania, wybuchły ponownie. Z punktu widzenia poziomu natężenia, można wyodrębnić konflikty **slabe i ostre**. Kolejnym parametrem konfliktu jest **dynamika natężenia**, czyli przebieg zmian zaangażowania emocjonalnego podmiotów konfliktu. W oparciu o ten parametr można podzielić konflikty na:

- **progresywne** – których natężenie jest początkowo niskie, ale stopniowo wzrasta;
- **degresywne** – których poziom natężenia, po szybkim osiągnięciu apogeum, czyli stanu kulminacyjnego, powoli i systematycznie opada;
- **falujące** – o dużej zmienności natężenia.⁸

Na zakończenie rozważań warto nadmienić, że niezwykle istotnym, jeśli nie najważniejszym warunkiem skutecznego zarządzania konfliktem jest posiadanie przez strony pełnej i niezafałszowanej orientacji odnośnie wszystkich uwarunkowań, które mają wpływ na sytuację konfliktową. Niezwykle ważna jest świadomość konsekwencji, jakie pociągnie za sobą podjęcie takich a nie innych działań, przyjęcie określonej strategii itp. Strona winna być samoświadoma czym się kieruje, dlaczego wykonuje takie a nie inne posunięcia, do czego dąży w konflikcie, jakie są jej interesy, powinna znać ich hierarchię oraz wiedzieć, czy są one elastyczne i z jakich dążeń może zrezygnować.

Literatura

1. Antoszkiewicz J., Pawlak Z., *Techniki menedżerskie*, „Poltext”, Warszawa 2000.
2. Balawajder K., *Komunikacja, konflikty, negocjacje w organizacji*, Wydaw. Uniwersytetu Śląskiego, Katowice 1998.
3. Balawajder K., *Konflikty interpersonalne: analiza psychologiczna*, Wydaw. Uniwersytetu Śląskiego, Katowice 1992.
4. Cialdini R., *Wywieranie wpływu na ludzi*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 1999.
5. Jurkowski R., *Komunikowanie się*, Oficyna Wydaw. Wyższej Szkoły Menedżerskiej SIG, Warszawa 2004.
6. Kamiński J., *Zastosowanie modelu podwójnej troski w analizie konfliktu*, Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Zarządzania i Marketingu w Warszawie, 2003, nr 1.
7. Konflikt i negocjacje: skrypt szkoleniowy, Consensus 2000, Warszawa 1993.
8. Moore Ch. W., *The Mediation process. Practical Strategies for Resolving Conflict*, Jossey-Bass Publ., San Francisco 1996.
9. Nęcki Z., *Negocjacje w biznesie*, Wydaw. Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków 1994.

⁸ J. Antoszkiewicz, Z. Pawlak, *Techniki menedżerskie...*, op. cit. s. 312.

10. Pruitt D. G., Rubin J. Z.: *Social Conflict: Escalation, Stalemate and Settlement*, New York, Random House 1986.

Basic conflict parameters

Summary: A conflict is a common phenomenon in the contemporary world. Contrary to traditional opinions, recent publications suggest that it is a normal, or even in some situations a desirable occurrence. A well-managed conflict may be the driving force of social development. The most important issue in the effective use of a conflict is the reaction of the involved subjects towards it. The article presents the basic parameters which are indispensable to analyze the conflict as a social phenomenon.

Key words: conflict, game theory

Anna Tomaszuk*

Niedobór a nadmiar informacji – różnice i podobieństwa

Streszczenie: We współczesnym świecie dużą uwagę poświęca się posiadaniu i zarządzaniu informacją. W artykule przedstawiono konsekwencje powstania społeczeństwa informacyjnego oraz główne problemy związane zarówno z niedoborem, jak i nadmiarem informacji. Celem artykułu jest ukazanie, że nie tylko niedomiar, ale i nadmiar informacji niesie za sobą negatywne skutki.

Słowa kluczowe: zasoby informacyjne, społeczeństwo informacyjne, niedomiar informacji, nadmiar informacji

Wprowadzenie

Korzystanie z informacji jest nieodzownym warunkiem życia i działania we współczesnym świecie. Każdy człowiek, spełniając określone role społeczne poddawany jest gęstemu strumieniowi różnorodnych informacji, które są stale obecne w naszym życiu, kształtują jego przebieg i jakość. Zasoby informacyjne, na równi z demograficznymi, surowcowymi i energetycznymi stanowią dziś najistotniejszy czynnik potencjału cywilizacyjnego.¹

Choć dopiero od niedawna informacjom przypisuje się tak ogromne znaczenie, to jednak problem efektywnego ich wykorzystania istnieje od momentu pojawienia się komunikacji międzyludzkiej – a więc można śmiało powiedzieć, że od zarania dziejów. Potrzeba wymiany informacji istnieje w nas od zawsze. Początkowo ludzie przekazywali sobie informacje bezpośrednio, stopniowo zaczęło stosować coraz bardziej rozwinięte firmy komunikowania się: od tam-tamów, gołębi

* Katedra Organizacji i Zarządzania, Wydział Zarządzania Politechniki Białostockiej

¹ W. Januszko, *Systemy informacji gospodarczej*, Wydaw. SBP, Warszawa 2001, s. 18.

pocztowych, poprzez telegram, telefon, aż do różnego rodzaju łącz satelitarnych wykorzystywanych obecnie.² Od momentu, gdy powstała potrzeba wymiany informacji, istnieją też działania polegające na rejestracji, zbieraniu, opracowywaniu, przechowywaniu i udostępnianiu informacji. Stanowią one nieodłączny element wszelkiej działalności człowieka, zarówno gospodarczej, jak i społecznej.

1. Definicja informacji

Dlaczego problematyce zarządzania informacją przypisuje się obecnie tak ogromne znaczenie? Aby odpowiedzieć na to pytanie, należy najpierw zdefiniować ten wyjątkowy zasób.

Jedną z najprostszych, a zarazem najpełniejszych definicji jest sformułowanie stwierdzająca, że informacja to taki rodzaj zasobów, który pozwala na zwiększenie wiedzy o nas i otaczającym nas świecie.³ Jest to zasób na tyle specyficzny, że umożliwia rozwiązywanie problemów, szczególnie związanych z niedoborem różnorodnych dóbr.⁴

Wprawdzie pojęciem informacja posługujemy się bardzo często, ale w związku z tym, że ma ono charakter archetypu niemożliwe jest ściśle zdefiniowanie go za pomocą pojęć prostych. Intuicyjnie można stwierdzić, że „*informacją nazywamy to wszystko, co można wykorzystać do bardziej sprawnego wyboru działań prowadzących do realizacji pewnego celu*”⁵. Informacja jest więc integralną częścią pracy każdego pracownika. Obejmuje ona wszystkie dane tworzone przez organizację oraz wpływające do niej z otoczenia.

Wraz z postępem technologicznym w zakresie komunikacji oraz technik informatycznych rośnie także ilość i formy napływu informacji. Wywołuje to określone implikacje społeczne, których główną konsekwencją jest formowanie się społeczeństwa zwanego informacyjnym.

² A. Chauvet, *Metody zarządzania: przewodnik*, „Poltext”, Warszawa 1997, s. 133.

³ J. Kisielnicki, H. Sroka, *Systemy informacyjne biznesu: informatyka dla zarządzania*, „Placet”, Warszawa 1999, s. 13.

⁴ J. Kisielnicki, *Zarządzanie informacją, czyli rozważania nad tym, czy powstaje nowa szkoła w naukach organizacji i zarządzania?*, Organizacja i Kierowanie, 2002, nr 4.

⁵ J. Seidler, *Nauka o informacji: podstawy, modele źródeł i wstępne prezentowanie informacji*, WNT, Warszawa 1983, s. 21.

2. Konsekwencje powstania społeczeństwa informacyjnego

Pojęcie „era informacji” czy „społeczeństwo informacyjne” towarzyszy nam od wielu lat. Za jego twórcę uważa się Alvina Tofflera⁶, natomiast sama idea wywodzi się z teorii mediów powstałej w latach 60. XX wieku, której twórcą był Marshall McLuhan. Prawdziwa „kariera” sformułowania „społeczeństwo informacyjne” rozpoczęła się w latach 90. XX wieku.⁷ Jedną z podstawowych cech tego społeczeństwa jest powszechny ład informatyczny, czyli zasada równości, wolności i swobody wyborów informacyjnych wszystkich uczestników tzw. „gry o informację”. Dominuje w nim zasada zrównoważonych struktur i stosunków informacyjnych, zamiast dotychczasowych podziałów na „bogatych i biednych w informację”.

Wynikiem tych przemian jest wirtualizacja życia społecznego, którą charakteryzuje chłonność informacyjna, otwartość komunikacyjna oraz uzależnienie od techniki.

Chłonność informacyjna społeczeństwa polega na bardzo wysokim tempie przyswajania przez rozmaite grupy społeczne zasobów różnorodnych informacji, które można otrzymać w pożądanej formie niemal natychmiast i najczęściej bezpłatnie.

O stopniu chłonności informacyjnej społeczeństwa decydują jego członkowie, a zwłaszcza te jednostki, dla których czynne i pełne uczestnictwo w życiu gospodarczym, politycznym i kulturalnym jest miarą zarówno sukcesu zawodowego, jak i własnej satysfakcji. Posiadanie wielu potrzebnych i unikatowych informacji wiąże się z wyższymi zarobkami oraz pozycją zawodową. To właśnie ci pracownicy plasują się wyżej w hierarchii społecznej i rozbudzają w społeczeństwie „pęd” do informacji, a tym samym wprowadzają nowy wzorzec organizacji i kultury pracy.

Naturalną konsekwencją tych potrzeb jest otwartość komunikacyjna. Uwidacznia się ona przede wszystkim na całkowitej likwidacji naturalnych barier oraz sztucznych przeszkód utrudniających swobodny przepływ informacji, zarówno formalnymi, jak i nieformalnymi kanałami. Przejawem otwartości komunikacyjnej jest także swoisty przymus interkomunikacyjny. Oznacza to zarówno pogłębienie otwartości wobec działań szeroko rozumianego transferu informatycznego, jak

⁶ A. Toffler, *Trzecia fala*, PIW, Warszawa, 1997.

⁷ T. H. Eriksen, *Tyrania chwili: szybko i wolno płynący czas w erze informacji*, PIW, Warszawa 2003, s. 18.

i wzmoczenie interpersonalnych zachowań aktywnych, co powoduje wytworzenie rozległych przestrzeni wielokierunkowych i wielokanałowych przepływów danych.

Z otwartością komunikacyjną związany jest znaczny udział w życiu społecznym tzw. pokolenia sieci. W warunkach dużej prędkości pracy i stresu oraz towarzyszącej im nadkreatywności, inteligencji emocjonalnej oraz wysokiej wydajności sprawdzić się mogą jedynie ludzie młodzi, niezależni, chłonni intelektualnie, innowacyjni i wykształceni.⁸

Do zmiany postrzegania informacji przyczynia się także globalizacja oraz demokratyzacja dostępu do nich. Komputer z przeglądarką internetową, modem i telefon umożliwiają w ciągu kilku sekund zdobycie informacji z każdego miejsca świata. W związku z otrzymywaniem przez użytkowników ogromnej ilości informacji, opracowane zostały nowe metody przechowywania, wyszukiwania i wizualizacji informacji. Rozwój systemów baz danych oraz języków informacyjno-wyszukiwawczych sprawił, że możliwe stało się posiadanie i korzystanie z zasobów informacyjnych na poziomie przedsiębiorstwa, organizacji czy nawet państwa.⁹

3. Główne problemy związane z gromadzeniem i zarządzaniem zasobami informacyjnymi

Bez wątplenia następuje jakościowa zmiana informacji, co spowodowane jest między gwałtownym rozwojem tworzonej i udostępnianej informacji. Współczesna nauka gromadzi ogromne ilości faktów, opinii i opisów pogłębiających wiedzę o świecie. Gospodarka, administracja państwowa, służby statystyczne, lecznictwo, sektor bankowy czy komunikacyjny są dziś potężnymi „generatorami” informacji. Wprowadzie obecna technika umożliwia gromadzenie, przechowywanie i przesyłanie informacji, ale główna trudność polega na wyszukiwaniu potrzebnych informacji i zapewnianiu łatwego do nich dostępu.¹⁰

Do niedawna jeszcze najpoważniejsze problemy związane z zarządzaniem informacją wynikały z jej niedoboru. Obecnie problemem jest nadmiar informacji, który paradoksalnie – uniemożliwia prawidłowe zarządzanie nią.¹¹

⁸ E. Niedzielska (red.), *Komunikacja gospodarcza*, Wydaw. AE, Wrocław 2000, s. 14–17.

⁹ W. Januszko, *Systemy informacji...*, *op. cit.*, s. 19–20.

¹⁰ *Ibidem*, s. 19–20

¹¹ Na potrzeby artykułu autorka dokonuje uproszczenia problemu, pomijając całkowicie aspekt nieprawidłowego zarządzania posiadanymi, a zarazem niezbędnymi informacjami.

3.1. Niedomiar informacji

Wszelkiego rodzaju patologie związane z informacją rozpatrywać można z dwóch punktów widzenia: informacji jako produktu oraz informacji jako procesu (pod pojęciem procesu informacyjnego rozumieć należy proces prowadzący do uzyskania produktu finalnego, jakim jest informacja).

Do głównych problemów związanych z niedoborem informacji zalicza się tzw. „anemię informacyjną”. Mamy tu do czynienia z występowaniem ubóstwa informacji, zwanego też osłabieniem „pola widzenia”, czyli ilości informacji, która dysponuje jej użytkownik. Anemia informacyjna może mieć różne nasilenia.

Najłagodniejsza jej postać przejawia się w tym, że użytkownik dysponuje względnie bogatym zestawem informacji, które są jednak częściowo zdezaktualizowane – mamy wówczas do czynienia z informacją nieprawidłową już z definicji, gdyż jedną z jej podstawowych cech jest aktualność.

Stadium poważniejsze charakteryzuje się pewnym zróżnicowaniem informacji, które są jednak na tyle rozproszone i niekompletne, że uniemożliwia to ich segregację w uporządkowane zbiory, co prowadzi w prostej linii do niepewności informacyjnej, której skutkiem może być podejmowanie niewłaściwych decyzji. Najcięższą odmianą anemii informacyjnej jest krańcowe ubóstwo informacji, prowadzące do quasi-ślepoty.

Główna przyczyna anemii informacyjnej tkwi w stylu zarządzania. Można ją utożsamiać z niefrasobliwością menadżerów, którzy uważają się za intuicjonistów. Wydaje im się, że „czują” sytuacje decyzyjne bez wnikania w szczegółowe raporty, zwłaszcza te sformalizowane.

Przyczyna tego zjawiska tkwić może również w preferowaniu komunikacji pisemnej nad mówioną. Komunikacja pisemna oprócz tego, że jest znacznie bardziej czasochłonna – a co za tym idzie również kosztowna, jest także mniej ekspresyjna. Stosując komunikację ustną nadawca może sobie pozwolić na większą formę ekspresji dzięki mniejszemu skrępowaniu stylistycznemu, gramatycznemu i ortograficznemu a także na natychmiastowe sprzężenie zwrotne, pozwalające przynajmniej częściowo wyjaśnić niedomagania związane z brakiem informacji.¹²

3.2. Nadmiar informacji

Do niedawna bardzo powszechne było stwierdzenie, że większość ludzi potrzebuje wiedzy, ponieważ jest ona potrzebna do sprawowania władzy. Wiedza

¹² Z. Martyniak (red.), *Zarządzanie komunikacją i informacją w świetle studiów i badań empirycznych*, Wydaw. AE, Kraków 2000, s. 14-15.

oczywiście ma związek z posiadaniem informacji. Hasło to jest wprawdzie ciągle aktualne, nastąpiła jednak zasadnicza zmiana, ponieważ każdy ma dostęp do informacji. Obecnie nie chodzi już o to, żeby wysłuchać wielu wykładów, przeczytać jak najwięcej książek czy obejrzeć jak najwięcej filmów. Dziś sprawą nadrzędną dla wykształconych mieszkańców bogatych krajów świata nie jest zdobycie informacji, ale jej filtrowanie. W związku z tym zaistniała potrzeba zastosowania mechanizmu sortującego. Z ogromnej ilości docierających do nas informacji (niektóre z nich pozostają jedynie na poziomie podświadomości), musimy znaczną ich część odfiltrować - T. H. Eriksen uważa, że aż 99,99% docierających do nas informacji jest szumem). Odfiltrowanie informacji jest podstawowym problemem, ale przecież nigdy nie mamy pewności, że ten znikomy procent informacji których ostatecznie zdecydowaliśmy się używać, jest rzeczywiście słusznym wyborem i że są one najistotniejsze.¹³

Przeciążenie informacyjne wywołuje wiele negatywnych skutków. Do najważniejszych należą: wydłużenie czasu potrzebnego na wyszukanie informacji, zwiększenie kosztów przetwarzania informacji, zwiększenie niespójności informacji i obniżenie motywacji użytkownika, co wpływa ujemnie zarówno na jakość podejmowanych decyzji jak i na jakość procesu decyzyjnego. Przeciążenie informacyjne może dawać również złudne poczucie bezpieczeństwa u decydenta – wydawać mu się może, że w związku z posiadaniem przez niego wielu informacji, jest w stanie podejmować najtrafniejsze decyzje – w rzeczywistości mogą być one najgorsze.

Z przeciążeniem informacyjnym wiąże się czas oczekiwania na informacje, który może niekiedy sięgać nawet 95% czasu trwania procesów informacyjnych, a faktyczny czas przetwarzania i wykorzystywania informacji stanowi tylko 5%. Zjawisko to w znacznym stopniu przyczynia się do opóźnienia procesu decyzyjnego.¹⁴

Skutki uboczne ery informacji dotyczą ludzi w różnym stopniu, niemniej jednak każdy z nas ma dziś świadomość, że coraz szybciej upływający czas jest skąpym zasobem.

Gdy występuje nadmiar informacji, stopień ich rozumienia maleje wprost proporcjonalnie do wzrostu informacji – mając tę świadomość, należy więc do zdobywania informacji podchodzić rozsądnie. Na podstawie obserwacji można stwierdzić, że studenci często najlepsze prace piszą wtedy, gdy mają mniejszą wiedzę na dany temat – nadmiar informacji powoduje bowiem, że gubią się w dygresjach i szczegółach, zamiast uzasadniać i argumentować postawioną tezę.

¹³ T. H. Eriksen, *Tyrania chwili...*, *op. cit.*, s. 34-35.

¹⁴ Z. Martyniak (red.), *Zarządzanie...*, *op. cit.*, s. 12.

Obecnie społeczeństwo informacyjne najbardziej potrzebuje urządzeń filtrujących. Przykładem może być poczta elektroniczna, która jest zarówno błogosławieństwem, jak i przekleństwem. Z jednej strony umożliwia natychmiastowe nawiązanie komunikacji z każdym niemal zakątkiem świata, ale gdy otrzymuje się więcej e-maili, niż się ich wysyła, to niemożliwe jest kontrolowanie przepływu informacji, ponieważ zajmuje ono więcej czasu i przynosi mniej wymiernych korzyści niż inne sposoby komunikowania się.¹⁵

Podsumowanie

Zarówno niedomiar, jak i nadmiar informacji niesie za sobą wiele negatywnych skutków. Obecnie nie należy już zastanawiać się, które zjawisko jest bardziej korzystne. W związku z wirtualizacją, zalewem informacji oraz dużym tempem życia, nie ma już czasu na dywagacje nad konsekwencjami anemii informacyjnej – wydaje się bowiem, że w natłoku informacji jej niedomiar może być spowodowany wyłącznie nieumiejętnością dotarcia do potrzebnych danych. Paradoksalnie – nadmiar informacji ma podobne przyczyny – w tym wypadku również nie wiadomo, z którego źródła skorzystać.

Literatura

1. Chauvet A., *Metody zarządzania: przewodnik*, „Poltext”, Warszawa 1997.
2. Eriksen T. H., *Tyrania chwili: szybko i wolno płynący czas w erze informacji*, Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa 2003.
3. Januszko W., *Systemy informacji gospodarczej*, Wydaw. Stowarzyszenia Bibliotekarzy Polskich, Warszawa 2001.
4. Kisielnicki J., Sroka H., *Systemy informacyjne biznesu: informatyka dla zarządzania*, „Placet”, Warszawa 1999.
5. Kisielnicki J., *Zarządzanie informacją, czyli rozważania nad tym, czy powstaje nowa szkoła w naukach organizacji i zarządzania?*, Organizacja i Kierowanie, 2002, nr 4, s. 121-134.
6. Martyniak Z (red.), *Zarządzanie komunikacją i informacją w świetle studiów i badań empirycznych*, Wydaw. Akademii Ekonomicznej, Kraków 2000.

¹⁵ T. H. Eriksen, Tyrania chwili..., *op. cit.*, s. 209-210.

7. Niedzielska E. (red.), *Komunikacja gospodarcza*, Wydaw. Akademii Ekonomicznej, Wrocław 2000.
8. Seidler J., *Nauka o informacji: podstawy, modele źródeł i wstępne prezentowanie informacji*, Wydawnictwa Naukowo-Techniczne, Warszawa 1983.
9. Toffler A., *Trzecia fala*, Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa, 1997.

Insufficiency and oodles of information - differences and resemblances

Summary: Attention which people devote information is still increasing. Present article is immolated to the consequences of informative society and main problems connected with insufficiency and oodles of information. The main aim of article is shown that not only insufficiency but also oodles of information may have negative results.

Key words: information, informative society, insufficiency of information, oodles of information

Artykuł zrealizowano w ramach pracy statutowej S/WZ/3/02.

Katarzyna Wierzbicka*

Pojęcie i znaczenie efektywności ryнку kapitałowego

Streszczenie: W literaturze ekonomicznej bardzo często pojawia się pojęcie efektywności, które opisuje daną sytuację lub dane zjawisko w ekonomii. Pojęcie efektywności występuje w różnym kontekście i znaczeniu. Najczęściej spotykanym jest pojęcie efektywności ekonomicznej, które, jako kategoria prakseologiczna, jest synonimem racjonalności działań ludzkich w procesie gospodarowania. Drugim podejściem jest pojęcie efektywności rynku kapitałowego, jednakże nie jest ono jednoznaczne, ponieważ występuje efektywność alokacyjna, transakcyjna i informacyjna. Wszystkie definicje zawarte w artykule dotyczą przede wszystkim inwestora i jego zachowania, a także wykorzystania przez niego informacji dostępnej na rynku. Zrozumienie hipotezy o efektywności rynku kapitałowego ma szczególne znaczenie dla inwestora, gdyż to właśnie on dokonuje lokaty kapitału i jest zainteresowany, jaką stopę zwrotu uzyska. Wybór odpowiedniej lokaty na rynku kapitałowym jest uzależniony od jej efektywności.

Słowa kluczowe: efektywność, rynek kapitałowy, inwestor

Wstęp

W ekonomii pojęcie efektywności występuje w różnym kontekście i znaczeniu. Jednakże najczęściej spotyka się pojęcie efektywności ekonomicznej, które jest synonimem racjonalności działań ludzkich w procesie gospodarowania (jako kategoria prakseologiczna). Zasada racjonalnego gospodarowania formułowana jest w postaci dwóch równoważnych twierdzeń, które określił O. Lange stwierdzając, że „ (...) maksymalny stopień realizacji celu osiąga się postępując w ten sposób, żeby przy danym nakładzie środków otrzymać maksymalny stopień realizacji celu, albo postępując tak, aby przy danym stopniu realizacji celu użyć

* Katedra Prawa i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych

minimalnego nakładu środków”¹. Istnieje jeszcze drugie podejście do teorii efektywności, a mianowicie pojęcie efektywności rynku kapitałowego i właśnie to pojęcie będzie przedmiotem niniejszego artykułu.

Współczesne rozumienie teorii efektywnego rynku kapitałowego jest oparte na poglądzie E. Famy, który stwierdził, że efektywny rynek to taki, na którym ceny walorów właściwie odzwierciedlają wszystkie dostępne informacje.² Autor powyższego stwierdzenia zapoczątkował w 1970 roku, trwającą do dzisiejszego dnia, dyskusję na temat efektywności rynku kapitałowego. Zakładał on, że nawet najbardziej profesjonalni inwestorzy, którzy wykorzystują ogólnie dostępne informacje, nie mają możliwości osiągnięcia ponadprzeciętnych stóp zwrotu z zainwestowanego kapitału. Jest to podstawa hipotezy o efektywności rynku kapitałowego.

Oczywiście, koncepcja efektywności pojawiła się już wcześniej, bo w połowie lat 60. XX wieku. Istniało wówczas przekonanie, że rynki finansowe powinny być efektywne – wskazywały na to wyniki większości badań, skłaniające do przyjęcia hipotezy o rynku efektywnym. Jednak badania empiryczne prowadzone w następnych latach dostarczyły argumentów na rzecz osłabienia tej hipotezy. Zwrócono uwagę na takie zjawiska jak: zachowania inwestorów oraz czynniki otoczenia wpływające na mechanizmy rynkowe, które poddawały w wątpliwość hipotezę o efektywności rynku kapitałowego. Na pytanie, czy hipoteza ta powinna być odrzucona, J. Czekaj odpowiedział: „jakkolwiek istniejący stan wiedzy nie pozwala na zajęcie jednoznacznego stanowiska w tej kwestii, to należy stwierdzić, że doskonała efektywność rynku jest konceptem teoretycznym, wymagającym spełnienia licznych nierealistycznych założeń”³. Do dzisiaj toczy się dyskusja nad prawdziwością tej hipotezy, a ekonomiści są podzieleni na tych, którzy są skłonni przyjąć hipotezę o efektywności rynku kapitałowego, i tych, którzy wspomnianą hipotezę odrzucają.

1. Pojęcie efektywności rynku kapitałowego

Podstawy współczesnej teorii rynku kapitałowego zostały utworzone na początku dwudziestego stulecia. Opracował je Louis Bachelier, zaś ich głównym założeniem był losowy charakter procesu stanowienia cen na rynku kapitałowym.

¹ O. Lange, *Ekonomia polityczna*, T. 1, PWN, Warszawa 1978, s. 132.

² E. Fama, *Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work*, *The Journal of Finance* 1970, No. 2, s. 383.

³ J. Czekaj, *Metodologiczne aspekty efektywności rynku kapitałowego*, W: *Efektywność giełdowego rynku akcji Polsce, z perspektywy dziesięciolecia*, J. Czekaj (red.), PWN, Warszawa 2001, s. 33.

Założenie to dotyczyło rozbieżności między kupującymi a sprzedającymi, gdy kupujący wierzy we wzrost cen, a sprzedający w ich spadek. Rynek natomiast nie wierzy ani w jedno, ani w drugie. Nadzieja matematyczna równa jest więc zeru. Grę, która spełnia ten warunek Bachelier nazwał „grą sprawiedliwą”⁴.

Z roku na rok przybywało argumentów na dowód efektywności rynku. Teoretyczne założenia poparto licznymi badaniami empirycznymi, które w zdecydowanej większości potwierdzały słuszność postawionej hipotezy. O skali i rozmiarach popularności hipotezy świadczą słowa wybitnego ekonomisty M. Jensena, który napisał (1978): „nie ma żadnej innej propozycji w ekonomii, która miałaby solidniejsze świadectwo empiryczne niż hipoteza o efektywności rynku”⁵. Dotychczas artykuł ten jest uznawany za jedną z najważniejszych pozycji w piśmiennictwie poświęconym zagadnieniu efektywności informacyjnej rynku.

W następnych latach hipoteza o efektywności rynku była coraz częściej podważana. Kolejne badania empiryczne wykazywały istotne wątpliwości – anomalie rynkowe podważające fundamenty koncepcji efektywności. Zaczęły powstawać nowe ujęcia teoretyczne tłumaczące objawy nieefektywności rynku.

E. Fama twierdził, że w określonym czasie ceny rynkowe nie zawsze będą odzwierciedlały aktualną wartość fundamentalną waloru. „*W każdym momencie ceny poszczególnych walorów uwzględniają efekty informacji dotyczących zarówno zdarzeń, które miały już miejsce, jak również wydarzeń oczekiwanych przez rynek w przyszłości na podstawie bieżącej sytuacji. Innymi słowy, na efektywnym rynku ceny walorów będą dobrym przybliżeniem rzeczywistych wartości wewnętrznych*”⁶. W przytoczonym fragmencie warto zwrócić uwagę na sformułowanie „dobrym przybliżeniem”, zakładające, że na rynku efektywnym w danej chwili istnieje takie samo prawdopodobieństwo niedowartościowania waloru, jak i przewartościowania, a odchylenia od wartości rzeczywistej nie są zależne od jakiegokolwiek zmiennej. W związku z tym, typowanie walorów tylko niedowartościowanych jest bardzo mało prawdopodobne. Przyjmuje się zatem, że na rynku efektywnym nie istnieją możliwości stałego uzyskiwania stóp zwrotu wyższych od normalnie oczekiwanych.⁷

Warto także zacytować definicję według B. Malkiela: „*Rynek kapitałowy uważany jest za efektywny, jeśli w pełni i poprawnie uwzględni wszystkie odpo-*

⁴ J. Czekaj, *Metodologiczne aspekty...*, op. cit., s. 31.

⁵ M. Jensen, *Some Anomalous Evidence Regarding Market Efficiency*, Journal of Financial Economics, 6, 1978, za: A. Szyszka, *Efektywność Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie na tle rynków dojrzałych*, Wydaw. Akademii Ekonomicznej, Poznań 2003, s. 7.

⁶ E. Fama, *The Behavior of Stock The Market Prices*, The Journal of Business, 1965, Vol. 38, iss. 1, s. 36, za: M. Starobrat, *Efektywność silna Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie w latach 1999-2004*, Nasz Rynek Kapitałowy, 2004, nr 8, s. 87.

⁷ A. Szyszko, *Metodologiczne aspekty...*, op. cit., s. 13.

wiednie dane, informacje w procesie kształtowania cen walorów. Formalnie, rynek nazywana się efektywnym w stosunku do pewnego zbioru informacji (...), jeśli ceny walorów pozostałyby niezmienione w następstwie ujawnienia tych informacji wszystkim uczestnikom. Dodać należy, że efektywność w stosunku do zbioru informacji (...) ma taką cechę czy też zależność, że nie można uzyskać zysków ekonomicznych poprzez dokonywanie transakcji opierając się na tym zbiorze informacji"⁸. Autor sugeruje, że ujawnienie informacji uczestnikom rynku może wpłynąć na zachowanie cen, jednakże należy je obserwować. Reakcja powinna nastąpić po pojawieniu się nowych informacji, a jej szybkość i adekwatność zależy od znaczenia informacji.

Teoretyczne podstawy hipotezy o efektywności rynku kapitałowego opierają się na trzech uzupełniających się założeniach, a mianowicie, że:

- inwestorzy, instytucjonalni i indywidualni dokonują racjonalnej wyceny walorów oraz dążą do maksymalizacji zysków,
- na rynku kapitałowym występują tacy inwestorzy, których zachowanie okaże się nieracjonalne i ma charakter losowy, niewpływający na cenę,
- na rynku występują również inwestorzy odznaczający się zachowaniem racjonalnym, którzy wyeliminują skutki zachowań inwestorów nieracjonalnych poprzez arbitraż.⁹

Racjonalni inwestorzy, występujący na rynku kapitałowym, wyceniają każdy walor według jego wartości fundamentalnej na podstawie informacji dostępnych w danym momencie. Wówczas, na rynku zaistnieje nowa informacja, która powinna mieć również wpływ na wartość papierów wartościowych. Wynika z tego wniosek, że pod wpływem zachowań czy działań inwestorów, ceny walorów odzwierciedlają wszystkie dostępne informacje. Należy dodać, że grupa inwestorów występujących na rynku jest olbrzymia i założenie, że są to tylko racjonalni inwestorzy jest przesadzone, ponieważ nawet najbardziej wyrafinowanemu i znającemu się na rzeczy inwestorowi może zdarzyć się zła ocena informacji, która do niego napływa, a która ma istotne znaczenie dla ceny danego waloru. Trzeba jednak zaznaczyć, że zdarzenia te mają raczej charakter losowy i wzajemnie niwelują się.

Może zdarzyć się również tak, że zachowania nieracjonalne będą miały charakter powtarzalny¹⁰, czyli na rynku wystąpi nie jeden inwestor, którego inwesty-

⁸ P. Newman, M. Milgate, J. Eatwell, *New Palgrave Dictionary of Money and Finance*, Macmillan, London 1992, s. 267.

⁹ Jedną z form aktywności inwestorów racjonalnych, którzy obserwują nieracjonalne kształtowanie się cen, może być arbitraż. Jest to działanie polegające na swego rodzaju spekulacji, gdzie ten sam walor jest sprzedawany lub kupowany na dwóch różnych rynkach w różnych korzystnych cenach. Arbitraż uruchamia mechanizm, który szybko sprowadza ceny walorów do ich rzeczywistej wartości.

cje są nieracjonalne, ale grupa inwestorów popełniających niekiedy identyczne błędy czy też opierających się na podobnych nieprawidłowych strategiach inwestycyjnych. Jednakże wtedy, gdy działania nieracjonalnych inwestorów są ze sobą skorelowane, wcale nie musi to, w rozumieniu zwolenników hipotezy o efektywności rynku, wykluczać możliwości odzwierciedlenia przez ceny „dobrego przybliżenia” wartości fundamentalnej.¹¹ Trzeba pamiętać o tym, że na rynku, obok inwestorów nieracjonalnych, są także racjonalni, którzy wykorzystują sytuację nieracjonalności w celu pozyskania wyższych stóp zwrotu, a tym samym sprawiają, że wszystkie odchylenia od wartości pożądanej zostają skorygowane, przez co osiągnięcie wysokich stóp zwrotu staje się niemożliwe.

Rozpatrując trzy powyższe sytuacje, można przyjąć, że założenia towarzyszące hipotezie o efektywności rynku kapitałowego są bardzo przekonywujące.

2. Rodzaje efektywności rynku kapitałowego

Rozważając pojęcie efektywności rynku kapitałowego, trzeba wyróżnić trzy różne sposoby jej rozumienia:

- efektywność alokacyjną,
- efektywność techniczną (transakcyjną),
- efektywność informacyjną.

Efektywność alokacyjna jest formą efektywności gospodarczej, która zakłada, że kapitały, które są możliwe do zainwestowania, powinny być lokowane w sposób przynoszący największą wartość.¹² Inaczej ujmując, w sensie alokacyjnym rynek kapitałowy istnieje wtedy, gdy zapewnia dopływ niezbędnego kapitału w miejsca (przedsiębiorstwa) o najlepszych możliwościach inwestycyjnych. Efektywność transakcyjna rynku istnieje natomiast wtedy, gdy konkurencja pomiędzy pośrednikami działającymi na rynku zapewni niskie koszty transakcyjne oraz możliwość natychmiastowego zawierania transakcji kupna-sprzedaży papierów wartościowych. Efektywność ta powinna polegać na sprawnym funkcjonowaniu struktury rynkowej składającej się z wielu Instytucji, które obsługują inwestorów i emitentów.¹³ W sensie informacyjnym rynek jest efektywny wtedy, gdy zapewnia szybką

¹⁰ S. Buczek, *Moda i cykle nastrojów*, Nasz Rynek Kapitałowy, 2004, nr 10 s. 75-78.

¹¹ A. Szyszka, *Efektywność giełdy...*, op. cit., s. 16.

¹² M. Al-Kaber, *Struktura funkcjonalna rynku kapitałowego i jego sprawność w gospodarce współczesnej*, Wydaw. Wyższej Szkoły Ekonomicznej, Białystok 2004, s. 41.

¹³ J. Socha, *Rynek papierów wartościowych w Polsce*, Wydaw. Olympos, Warszawa 2003, s. 20.

wymianę informacji pomiędzy wszystkimi uczestnikami rynku, czego efektem jest bezzwłoczne i pełne uwzględnienie informacji w wycenie papierów wartościowych, w związku z czym, ceny papierów wartościowych zawsze są odzwierciedleniem ich rzeczywistej wartości.¹⁴

Według wielu źródeł, wyróżnić można trzy podstawowe grupy informacji, które mają wpływ na decyzje inwestorów. Inwestorzy, poprzez swoje transakcje, ustalają na rynku kurs odpowiednich papierów wartościowych. W wypadku akcji, najważniejsze są informacje bezpośrednio dotyczące danego papieru wartościowego, tzn. informacje o sytuacji wewnętrznej firmy wyrażone głównie poprzez poszczególne pozycje w rachunku wyników oraz w bilansie spółki (analiza fundamentalna). Drugą grupę stanowią informacje na temat ogólnej sytuacji w danej branży. Trzecia grupa, to informacje o sytuacji makroekonomicznej, które dotyczą najważniejszych wskaźników gospodarczych, takich jak: dynamika PKB, inflacji czy bezrobocia. Dla giełdowej wyceny papierów wartościowych istotny jest również element oczekiwań dotyczący wszystkich wymienionych powyżej zjawisk.¹⁵

Rynek spełnia warunki efektywności wtedy, gdy:

- ceny papierów wartościowych reagują na nowe informacje bezzwłocznie i w sposób zgodny z charakterem informacji,
- zmiany cen papierów wartościowych mają charakter losowy,
- eksperymenty symulacyjne wykorzystujące ustalone reguły transakcyjne nie powinny przynosić ponadprzeciętnych stóp zwrotu,
- inwestorzy profesjonalni, działając samodzielnie lub w grupie, nie są w stanie uzyskać stóp zwrotu wyższych niż przeciętne.

3. Formy efektywności rynku kapitałowego

W zależności od zakresu informacji, które mają odzwierciedlać ceny walorów, w literaturze źródłowej przewiduje się następujące formy efektywności informacyjnej rynku kapitałowego¹⁶:

- słabą formę efektywności (*weak-form efficient market hypothesis*),

¹⁴ J. Czekaj, *Metodologiczne aspekty...*, op.cit., s. 30.

¹⁵ J. Brzeszczyński, R. Kelm, *Ekonometryczne modele rynków finansowych. Modele kursów giełdowych i kursów walutowych*, WIG PRESS, Warszawa 2002, s. 8-9.

¹⁶ Po raz pierwszy trzy formy efektywności informacyjnej rynku kapitałowego wyróżnił H. Roberts, *Statistical Versus Clinical Prediction of the Stock Market*, Centre for Research In Security Prices, University of Chicago, May 1967; następnie metodę tę przejął E. Fama, *Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work*, Journal of Finance, 1970, Vol. 25, iss. 2.

- średnią formę efektywności (*semistrong-form efficient market hypothesis*),
- silną formę efektywności (*strong-form efficient market hypothesis*).

Słaba forma efektywności zakłada, że bieżące ceny papierów wartościowych odzwierciedlają wszystkie istotne informacje zawarte w historycznych danych o kursach poszczególnych walorów. Znając ruch cen w przeszłości, inwestor, opierając się na tej wiedzy, nie jest w stanie przewidywać kształtowania się przyszłych notowań walorów tak, aby osiągnąć stopy zwrotu wyższe od normalnie oczekiwanych przez rynek.

Słaba forma efektywności wydaje się najłatwiejsza do osiągnięcia przez rynek, gdyż obecnie, informacje dotyczące historycznych notowań walorów, są bardzo szeroko dostępne, bez potrzeby ponoszenia większych nakładów na ich zdobycie, a nawet są często publikowane bezpłatnie.

Wymieniony powyżej warunek równego i bezpłatnego dostępu dla wszystkich graczy, jako jeden z wystarczających do zaistnienia efektywności rynku, w odniesieniu do tego rodzaju informacji zasadniczo jest spełniony.

Hipoteza o średniej efektywności poszerza zakres informacji, które uwzględniane są w rynkowej wycenie walorów. Zakłada ona, że ceny akcji odzwierciedlają ich rzeczywistą wartość, jeżeli zostały ukształtowane na podstawie informacji dotyczących kursów z przeszłości oraz na podstawie wszystkich publicznych informacji. Informacje publiczne muszą być udostępnione każdemu uczestnikowi rynku. Są to dane zawarte w raportach finansowych spółek, komunikaty publikowane przez spółki, informacje o charakterze makroekonomicznym ogłoszone publicznie, informacje prasowe, czy też inne powszechnie dostępne informacje.

Jeżeli hipoteza o średniej efektywności rynku jest poprawna, to niemożliwe jest osiąganie ponadprzeciętnych zwrotów opierając się tylko na ogólnie dostępnych informacjach. Dostęp do informacji jest obecnie powszechny, lecz ilość dostępnych informacji o rynku, czy danych o spółkach jest tak ogromna, że ich gromadzenie i obróbka wymaga często dużych środków technicznych oraz finansowych. Dlatego tylko inwestorów profesjonalnych, których stać na ponoszenie dodatkowych nakładów na zdobycie i analizę wiadomości publicznych, można określić mianem najlepiej poinformowanych.

Zasadnicze znaczenie przy średniej formie efektywności może mieć struktura inwestorów na rynku. W sytuacji, gdy liczna grupa inwestorów profesjonalnych w sposób ciągły i systematyczny analizuje zebrane wiadomości i natychmiast dokonuje transakcji na ich podstawie, to wykorzystywane informacje szybko znajdują odzwierciedlenie w cenach papierów wartościowych. Natomiast, gdy rynek charakteryzuje się liczną grupą inwestorów indywidualnych, u których czas i możli-

wości techniczno-finansowe wymuszają selekcję informacji płynących z rynku, wtedy średnia efektywność pojawiałaby się rzadko. Inwestorzy indywidualni, dokonujący szybkiej i często mało wnikliwej analizy, inwestują korzystając z najprostszych strategii, czyli analiz opartych na notowaniach z przeszłości. Bardzo często poruszają się wręcz po omacku, dokonując transakcji pod wpływem impulsów czy też krążących pogłosek. W takiej sytuacji ceny papierów wartościowych nie odzwierciedlają wszystkich publicznie dostępnych informacji.

Hipoteza o silnej efektywności zakłada, że wszystkie informacje możliwe do zdobycia, czyli informacje publiczne ogólnie dostępne, jak również poufne informacje prywatne dostępne tylko dla nielicznych uczestników rynku, znajdują szybko odzwierciedlenie w kursach papierów wartościowych. Jeżeli silna hipoteza efektywności rynku jest poprawna, pokonanie rynku jest niemożliwe zarówno przez inwestorów korzystających z powszechnie dostępnych informacji, jak również przez inwestorów posiadających informacje poufne.

Bardzo ważny jest jeszcze jeden argument, który teoretycznie mógłby tłumaczyć niemożność systematycznego uzyskiwania ponadprzeciętnych zwrotów, nawet przy wykorzystywaniu poufnych informacji. Inwestorzy, którzy są w posiadaniu niepublicznej informacji, odpowiednio wcześniej dokonują transakcji, a następnie oczekują jej upublicznienia, w celu zarobienia na reakcji rynku. Nie zawsze jednak są w stanie dokładnie przewidzieć zachowania rynku w momencie ogłoszenia tychże informacji. Mogą oni wprowadzić szacować posiadane wiadomości, ale mogą nie przewidzieć jednoczesnego pojawienia się innych informacji, np. dotyczących całego rynku, które zneutralizują lub nawet zmienią wpływ informacji pierwotnej dotyczącej danej spółki. Należy także dodać, że rozpoznanie stopnia efektywności rynku ma, poza aspektem poznawczym dotyczącym rozwoju rynku oraz sposobu jego funkcjonowania, wymiar praktyczny. Rodzaje zastosowanej przez inwestorów strategii w celu zwiększenia prawdopodobieństwa trafności inwestycji w papiery wartościowe, wynikają bezpośrednio z poziomu efektywności rynku. W sytuacji, gdy rynek nie cechuje się dostatecznie wysokim poziomem efektywności, najlepsze rezultaty przynosi zastosowanie analizy technicznej (możliwość prognozowania krótkoterminowych trendów) oraz innych metod opartych na danych historycznych. Jeżeli natomiast rynek jest efektywny na poziomie hipotezy średniej, to zysków takich nie zapewni nawet inwestowanie w oparciu o analizę fundamentalną. Wówczas efektywnym narzędziem przyczyniającym się do osiągnięcia wyniku lepszego od rynku może być analiza portfelową.¹⁷

¹⁷ J. Czekaj, *Metodologiczne aspekty...*, op.cit, s. 47

Z powyższych rozważań wynika, że występują dwie możliwości zaistnienia efektywności rynku kapitałowego: w ujęciu makro- i mikroekonomicznym. W szerokim ujęciu rynek kapitałowy dostarcza takich sygnałów, które pozwalają na podejmowanie właściwych decyzji alokacyjnych, w związku tym decydują o efektywności mechanizmu rynkowej alokacji zasobów rzeczowych i finansowych w gospodarce. Jeśli chodzi o ujęcie mikroekonomiczne, to na uwadze ma się tu inwestora, który na efektywnym rynku nie może przewidzieć ruchu cen, a co za tym idzie, nie może osiągnąć ponadprzeciętnych stóp zwrotu z zainwestowanego kapitału. Reasumując, należy stwierdzić, że efektywność rynku kapitałowego lub też jej brak może mieć poważne konsekwencje, ponieważ wpływa na sprawną alokację zasobów finansowych, a także umożliwia inwestorom równe i sprawiedliwe działanie na rynku kapitałowym.

Podsumowanie

Pojęcie efektywności rynku kapitałowego jest podstawą do zrozumienia mechanizmu rynkowej alokacji zasobów finansowych. W nauce ekonomii spotkać można często pojęcie efektywności opisujące jakieś zjawisko lub też instrument rynku. Należy jednakże zaznaczyć, że niewiele osób wie, na czym to zjawisko polega i kto był jego prekursorem. Wszystkie definicje zawarte w niniejszym artykule dotyczą przede wszystkim inwestora i jego zachowania, a także wykorzystania przez niego informacji dostępnej na rynku. Inwestor, zarówno instytucjonalny, jak i indywidualny, musi wiedzieć, w jaki sposób postrzegać efektywność, gdyż to właśnie on dokonuje lokaty kapitału i jest zainteresowany, jaką stopę zwrotu uzyska. Wybór odpowiedniej lokaty na rynku kapitałowym jest uzależniony od jej efektywności.

Potencjalny inwestor pod pojęciem efektywności rozumie sprawność w działaniu, jak również pozycję danego instrumentu finansowego na giełdzie. Inaczej mówiąc, nasz kapitał należy zainwestować tam, gdzie wskaźniki opisujące dany instrument czy instytucję, będą na najwyższych poziomach. Rozpatrując na przykład inwestycję w fundusz inwestycyjny, inwestor „prześwietli” daną instytucję pod względem jej udziału w rynku, rozmiarów, zbada zachowanie innych inwestorów, przeanalizuje stopy zwrotu, a następnie dokona, w swoim odczuciu, wyboru najlepszego.

Sprawne funkcjonowanie polskiego rynku kapitałowego zależy od ilości i jakości oferowanych instrumentów finansowych inwestorom, którzy posiadają nad-

wyżkę kapitału i skłonni są ją ulokować w owe instrumenty. Dobrze ulokowane oszczędności przyniosą zysk, inwestorzy będą zadowoleni, co w następstwie będzie napędzało koniunkturę giełdową. Trzeba mieć świadomość, że rozwój rynku kapitałowego będzie zależał od tego, czy będą istnieli inwestorzy chętni ulokować swoje pieniądze na giełdzie.

Bibliografia

1. Al-Kaber M., *Struktura funkcjonalna rynku kapitałowego i jego sprawność w gospodarce współczesnej*, Wydaw. Wyższej Szkoły Ekonomicznej, Białystok 2004.
2. Buczek S., *Moda i cykle nastrojów*, Nasz Rynek Kapitałowy, 2004, nr 4.
3. Brzeszczyński J., Kelm R., *Ekometryczne modele rynków finansowych: modele kursów giełdowych i kurów walutowych*, Wydaw. WIGPRESS, Warszawa 2002.
4. Czekaj J., *Efektywność giełdowego rynku akcji Polsce, z perspektywy dziesięciolecia*, PWN, Warszawa 2001.
5. Fama E., *Efficient Capital Markets: A Review of Theory And Empirical Work*, The Journal of Finance 1970, No. 2.
6. Newman P., Milgate M., Eatwell J., *New Palgrave Dictionary of Money and Finance*, Macmillan, London 1992, s. 267.
7. Lange O., *Ekonomia polityczna*, T. 1, PWN, Warszawa 1978.
8. Socha J., *Rynek papierów wartościowych w Polsce*, Wydaw. Olympus, Warszawa 2003.
9. Starobrat M., *Efektywność silna Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie w latach 1999-2004*, Nasz Rynek Kapitałowy 2004, nr 8.
10. Szyszka A., *Efektywność Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie na tle rynków dojrzałych*, Wydaw. Akademii Ekonomicznej, Poznań 2003.

The issue and meaning of capital market' efficiency

Summary: In economy literature we can often find idea of efficiency which describes some situations and events in economy. The idea of efficiency occurs in different contexts and meanings. Economic efficiency is the phrase we most often come across. This phrase is a phraseology category and means how to rationalize our actions in economic activity.

The other phrase we often meet is capital market efficiency which is divided into three groups: localization efficiency, transaction efficiency and information efficiency (which is the most important to the author). All definitions included in the article are mostly about the investor and his behavior on the market and also the investor's ability to take advantage of the information available on the market. Understanding the idea of capital market efficiency is very important to the investor because it is the investor who locates the capital and wants to achieve the biggest profit possible. The choice which investment is the most suitable for the investor depends on the efficiency of that investment.

Key words: efficiency, capital market, investor

*Marta Wojciuk**

Zarządzanie ryzykiem i metody jego estymacji w inwestycjach rzeczowych przedsiębiorstw

Streszczenie: Z każdym rozpoczynanym przedsięwzięciem inwestycyjnym wiąże się ryzyko jego wystąpienia. Ponieważ zjawisko to stało się nieuniknione, wymusza to na przedsiębiorstwach formułowanie własnych koncepcji polityki ryzyka, a co za tym idzie wypracowanie metod zarządzania nim. Ponadto podjęcie optymalnej decyzji inwestycyjnej w dużym stopniu zależy od poprawnej oceny danego przedsięwzięcia. Świadomość możliwości wystąpienia ryzyka powoduje, że dąży się do jego zidentyfikowania, eliminacji lub chociaż zminimalizowania jego negatywnych skutków. W artykule przedstawiono proces zarządzania ryzykiem oraz metody jego estymacji najczęściej stosowane w praktyce.

Słowa kluczowe: ryzyko, zarządzanie ryzykiem, inwestycje rzeczowe, metody oceny ryzyka

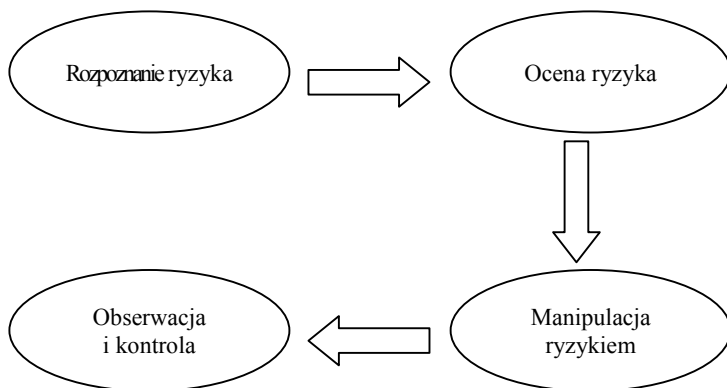
Wstęp

Prowadzenie działalności inwestycyjnej w przedsiębiorstwie gwarantuje rozwój i przetrwanie jednostki gospodarczej. Można nawet pokusić się o stwierdzenie, że jest ona koniecznością i elementarnym warunkiem w firmie, która funkcjonuje niejednokrotnie w zmiennym, konkurencyjnym otoczeniu. Decyzje inwestycyjne powinny być zatem przedmiotem szczególnej uwagi zarówno w teorii, jak i w praktyce gospodarczej.

* Katedra Finansów i Rachunkowości, Wydział Zarządzania

1. Istota zarządzania ryzykiem

Od początku lat dziewięćdziesiątych XX wieku w Polsce zaczęły powstawać przedsiębiorstwa, które oprócz kapitału wniosły także nowe metody zarządzania firmą. Jedną z nich jest zarządzanie ryzykiem. Zarządzanie ryzykiem „to system metod i działań zmierzających do obniżenia stopnia oddziaływania ryzyka na funkcjonowanie podmiotu gospodarczego i do podejmowania w tym celu optymalnych decyzji”¹. Wnikliwe rozpoznanie potencjalnego ryzyka pozwala na szybsze zapobiegnięcie ewentualnym niepowodzeniom bądź też zmniejszeniu jego wpływu lub skutków. Strukturę procesu zarządzania ryzykiem przedstawiono na rysunku 1.



Rys. 1. Proces zarządzania ryzykiem

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: P. Jedynek, S. Szydło, *Zarządzanie ryzykiem*, Ossolineum, Wrocław 1997, s. 25.

Pierwszym krokiem w procesie zarządzania ryzykiem jest jego rozpoznanie. Dokonuje się tego w poszczególnych obszarach funkcjonalnych przedsiębiorstwa. W praktyce rozpoznanie ryzyka polega na przeprowadzeniu analizy szans i zagrożeń ze strony otoczenia przedsiębiorstwa, z uwzględnieniem mocnych oraz słabych stron jednostki. Następnie poszczególne typy ryzyka są grupowane w formie katalogu ryzyka i zestawiane zgodnie z funkcjami rzeczowymi w przedsiębiorstwie, np. marketingiem, logistyką, finansami.² Celem rozpoznania ryzyka jest więc uję-

¹ J. Bizon-Górecka, *Inżynieria niezawodności i ryzyka w zarządzaniu przedsiębiorstwem*. Oficyna Wydaw. Ośrodka Postępu Organizacyjnego, Bydgoszcz 2001, s. 9.

² P. Jedynek, S. Szydło, *Zarządzanie ryzykiem*, Ossolineum, Wrocław 1997, s. 25-26.

cie wszystkich niebezpieczeństw, które mogą stać się barierą w dążeniu do sukcesu gospodarczego firmy.

Kolejnym etapem zarządzania ryzykiem jest jego ocena. Istotne jest bowiem jak najdokładniejsze oszacowanie wielkości potencjalnych szkód lub korzyści. Należy zatem dążyć do zredukowania ryzyka do takiego poziomu, aby nie przeszkadzało w działaniach gospodarczych jednostki.³

Trzecim ważnym krokiem w procesie zarządzania ryzykiem jest manipulacja ryzykiem. Powinien on być przeprowadzony na najwyższym szczeblu przedsiębiorstwa, ponieważ do zarządu należy ustalenie i podjęcie decyzji o przyjętej polityce ryzyka.

Końcowym etapem całościowej analizy ryzyka jest obserwacja i kontrola wszystkich działań w przedsiębiorstwie, a także zjawisk zachodzących poza nim pod kątem „przyjętych ram dopuszczalnego ryzyka”⁴.

Skutecznym warunkiem zarządzania ryzykiem jest podejście systemowe, a także pełne zintegrowanie ze wszystkimi procesami zarządzania. Liczy się bowiem globalne spojrzenie na przyszłość organizacji, z uwzględnieniem przyszłych następstw podejmowanych decyzji. Należy zaznaczyć, że poszczególne elementy w systemie organizacji tworzą pewną synergę, czyli pozostają w ścisłych relacjach zarówno wewnątrz systemu, jak i poza nim (z otoczeniem zewnętrznym).⁵

W zarządzaniu ryzykiem inwestycyjnym pomocne są także programy komputerowe do analizy statystycznej oraz modele symulacyjne i decyzyjne, które ułatwiają, a często nawet przyspieszają podjęcie decyzji. Stosowanie tego typu narzędzi jest ważne ze względu na możliwość kontroli poszczególnych parametrów będących nośnikami ryzyka.

2. Czynniki wpływające na efektywność zarządzania ryzykiem inwestycji rzeczowych

Procesy gospodarcze we współczesnym świecie są bardzo różnorodne, złożone i wzajemnie ze sobą sprzężone. Niektóre z nich (zwłaszcza te w skali makro) zależą w dużym stopniu od polityki państwa lub wielu państw w regionie i wpływają znacząco na działalność każdego podmiotu gospodarczego. Dlatego każdy

³ Tamże, s. 28.

⁴ Tamże, s. 31.

⁵ J. Bizon-Górecka, *Strategie zarządzania ryzykiem w organizacji gospodarczej*, Przegląd Organizacji, 2001, nr 1, s. 15.

inwestor powinien przed rozpoczęciem przedsięwzięcia zastanowić się nad czynnikami mającymi największy wpływ na jego powodzenie lub porażkę. Istnieje wiele czynników wywołujących niepewność powodzenia inwestycji. Mają one różnorodny charakter i zalicza się do nich⁶:

- czynniki rynkowe (zmienność popytu i cen wyrobów firmy, zmiany cen surowców i półfabrykatów, nowi konkurenci itp.),
- czynniki polityczne (polityka społeczno-gospodarcza rządu, polityka walutowa, sytuacja międzynarodowa, stan koniunktury na świecie itp.),
- czynniki techniczne (trudności we wdrażaniu i opanowywaniu nowych technologii, zawodność maszyn i urządzeń, przestarzały park maszynowy, linie produkcyjne itp.),
- czynniki losowe (długotrwałe zmiany klimatyczne i inne zjawiska przyrodnicze).

Wpływ wymienionych czynników na efektywność inwestycji rzeczowych przedstawia rysunek 2.



Rys. 2. Oddziaływanie czynników ryzyka na powodzenie inwestycji

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: H. Gawron, *Ocena efektywności inwestycji*, Wydaw. Akademii Ekonomicznej, Poznań 1997, s. 139.

Na etapie realizacji i eksploatacji inwestycji mogą występować również zmiany w stosunku do oczekiwań, potrzeb inwestorów oraz założeń przedsięwzięcia. Ważne jest śledzenie tych zmian, zwłaszcza w zarządzaniu ryzykiem. Wśród niekorzystnych zmian wyróżnić można m.in.⁷:

- przekroczenie kosztów finansowych inwestycji,
- wydłużenie okresu zakończenia przedsięwzięcia, wzrost zamrożenia kapitału,
- wzrost kosztów eksploatacji,
- krótszy okres opłacalnej eksploatacji,
- spadek cen wyrobów firmy,
- zmienny i mniejszy popyt na wyroby firmy,
- podwyższenie stopy oprocentowania kredytów.

⁶ H. Gawron, *Ocena efektywności inwestycji*, Wydaw. Akademii Ekonomicznej, Poznań 1997, s. 139.

⁷ H. Gawron, *Ocena efektywności ...*, op. cit., s. 139.

Do pozytywnych zmian, przynoszących inwestorom korzyści większe od przyjętych w projekcie zalicza się m.in.⁸:

- obniżenie kosztów kapitałowych,
- skrócenie cyklu budowy, a co za tym idzie zmniejszenie zamrożenia nakładów,
- możliwość wzrostu cen oferowanych produktów,
- możliwość zdobycia nowych rynków zbytu,
- obniżkę cen surowców i półfabrykatów,
- szansę na wydłużenie okresu eksploatacji,
- większy niż zakładano popyt na wyroby firmy.

3. Ryzyko a typ projektu

Z przedstawionych powyżej zagadnień wynika, że ryzyko w inwestycjach rzeczowych jest zjawiskiem złożonym i powinno być rozpatrywane na różnych płaszczyznach. Okazuje się bowiem, że przy realizowaniu każdej inwestycji występuje wiele niepewnych zjawisk, które należy poddać wnikliwej ocenie.

Nasilenie niekorzystnych czynników zależy od rodzaju przedsięwzięcia, a także od sytuacji politycznej oraz ogólnogospodarczej kraju. Szczególnie ryzykowne są inwestycje wymagające znacznych nakładów finansowych i takie, w których wykorzystywana jest nowa, jeszcze niesprawdzona technologia. Można także mówić o inwestycjach o niższym bądź wyższym poziomie ryzyka.⁹ Próbę przypisania określonym inwestycjom odpowiedniego stopnia ryzyka zawiera tabela 1.

Tab.1. Stopień ryzyka

Niższy poziom ryzyka	Wyższy poziom ryzyka
<ul style="list-style-type: none">• Inwestycje, których celem jest odtworzenie, modernizacja lub nieznaczny rozwój już istniejącej działalności podmiotu, np. odtworzenie i modernizacja istniejącego potencjału technicznego przedsiębiorstwa.	<ul style="list-style-type: none">• Inwestycje polegające na tworzeniu nowego rodzaju działalności przedsiębiorstwa (nowego produktu, rynku) lub na tworzeniu nowego przedsiębiorstwa.
<ul style="list-style-type: none">• Inwestycje, w których będzie stosowana znana, sprawdzona technologia.	<ul style="list-style-type: none">• Inwestycje o nowej, niesprawdzonej technologii, o dużym stopniu innowacyjności.
<ul style="list-style-type: none">• Inwestycje niewymagające znacznych zasobów i/lub o krótkim okresie implementacji.	<ul style="list-style-type: none">• Inwestycje wymagające dużo zasobów i/lub o długim okresie implementacji.

⁸ Tamże.

⁹ K. Marcinek, *Ryzyko projektów inwestycyjnych*, Wydaw. Akademii Ekonomicznej, Katowice 2001, s. 40.

Niższy poziom ryzyka	Wyższy poziom ryzyka
<ul style="list-style-type: none"> • Inwestycje podejmowane w ustabilizowanym gospodarczym, społecznym i politycznym środowisku. 	<ul style="list-style-type: none"> • Inwestycje podejmowane w wysoko konkurencyjnym lub niepewnym środowisku.

Źródło: K. Marcinek, Ryzyko projektów inwestycyjnych, Wydaw. Akademii Ekonomicznej, Katowice 2001, s. 17.

Tabelaryczna interpretacja poziomu ryzyka w prosty sposób przedstawia jakie czynniki i sytuacje mają wpływ na powodzenie zaplanowanego przedsięwzięcia. Z informacji zawartych w tabeli 1 wynika, że większym ryzykiem charakteryzują się projekty, które mają strategiczne znaczenie w działalności jednostki gospodarczej. W przeciwieństwie bowiem do inwestycji powiązanych z bieżącym funkcjonowaniem firmy, tzw. przedsięwzięć modernizacyjno-odtworzeniowych, gdzie nie ulega zmianie dotychczasowa skala działalności, inwestycje o charakterze strategicznym polegają na „stworzeniu potencjału dla nowej fazy rozwoju przedsiębiorstwa”¹⁰. Za przykład można podać wprowadzanie nowych technologii, stwarzanie nowych produktów lub ekspansję na nowe rynki, co oczywiście zwiększa ryzyko oraz wydłuża czas wdrażania. Potwierdzają to badania rynkowe, niezbędne w takich wypadkach. Często analizy takie są bardzo złożone, a otrzymane wyniki obciążone dużym stopniem niepewności.

Wyższe ryzyko występuje również przy tych inwestycjach, w których wdraża się technologię niestosowaną gdzie indziej, a zatem jeszcze niesprawdzoną. Wtedy należy dokonać jeszcze wszechstronnejszej oceny finansowej przedsięwzięcia. Jak podkreśla się w literaturze¹¹, ryzyko w tym wypadku ma wielowymiarowy charakter i niewystarczające jest stosowanie jednowymiarowych modeli do jego oceny.

4. Klasyfikacja metod szacowania ryzyka inwestycji rzeczowych

Podjęcie optymalnej decyzji inwestycyjnej w dużym stopniu zależy od poprawnej oceny danego przedsięwzięcia, uwzględniającej ryzyko – nieodzowny element każdej inwestycji. Świadomość występowania ryzyka powoduje, że dąży się do jego zidentyfikowania oraz eliminacji lub chociaż zminimalizowania jego negatywnych skutków. W tym celu, aby poznać wpływ ryzyka na funkcjonowanie

¹⁰ Tamże, s. 86.

¹¹ Tamże.

działalności gospodarczej, konieczna jest jego ocena. Niepewność warunków realizacji oraz eksploatacji inwestycji spowodowała, że powstało wiele interesujących metod szacowania oraz analizy ryzyka inwestycji rzeczowych.

W literaturze wyróżnia się kilka metod służących do analizy ryzyka inwestycji rzeczowych. Można je sklasyfikować w różny sposób, biorąc pod uwagę takie kryteria jak: wykorzystywana technika analizy, sposób ujmowania ryzyka w procesie decyzyjnym, czy zakres dostarczanej informacji o ryzyku.¹²

Przyjmując za kryterium podziału wykorzystywaną technikę analizy wyróżnia się¹³:

- metody korygowania efektywności projektu inwestycyjnego, polegające na dokonywaniu korekt poprzez uwzględnianie narzutów z tytułu ryzyka na wybrane parametry i zmienne, które są wykorzystywane w metodach oceny opłacalności przedsięwzięcia inwestycyjnego,
- rachunek wrażliwości (analiza wrażliwości), polegający na zmianach wybranych parametrów i zmiennych wykorzystywanych w metodach oceny opłacalności oraz analizie ich wpływu na opłacalność przedsięwzięcia; ponadto w metodzie tej wyznacza się wartości krytyczne i marginesy bezpieczeństwa, dzięki którym możliwe jest określenie poziomu opłacalności inwestycji,
- metody probabilistyczno-statystyczne, w których do analizy ryzyka wykorzystuje się rachunek prawdopodobieństwa i statystykę matematyczną,
- metody symulacyjne, dzięki którym możliwe jest zbadanie wpływu wielu zmiennych na opłacalność przedsięwzięcia oraz istnieje możliwość symulacji poziomu ryzyka,
- metody badań operacyjnych.

Drugim ważnym kryterium klasyfikacji jest sposób ujmowania ryzyka w procesie decyzyjnym. Zgodnie z tym kryterium wyróżnia się dwie grupy metod¹⁴:

- metody bezpośrednie, w których ryzyko ujmowane jest bezpośrednio w kryterium decyzyjnym związanym z określoną metodą oceny opłacalności,
- metody pośrednie, służące do pozyskania dodatkowych informacji o poziomie ryzyka, nie są włączane w samo kryterium opłacalności.

¹² S. Kasiewicz, W. Rogowski, *Analiza wrażliwości jako metoda oceny ryzyka przedsięwzięć inwestycyjnych*, W: *Efektywność źródłem bogactwa narodów* (materiały konferencyjne), Wydaw. Akademii Ekonomicznej, Wrocław, 2004.

¹³ E. Ostrowska, *Ryzyko inwestycyjne*, PWE, Warszawa 2002, s. 72-74; H. Gawron, *Ocena efektywności...*, s. 140-141; S. Wrzosek, *Ocena efektywności rzeczowych inwestycji przedsiębiorstw*, „Sigma”, Wrocław 1994, s. 68.

¹⁴ P. Kawa, S. Wydymus, *Metodologia oceny efektywności projektów inwestycyjnych według standardów Unii Europejskiej*, Wyższa Szkoła Zarządzania i Bankowości, Kraków 1998, s. 52.

Do powyższych metod zakwalifikować można odpowiednie techniki analizy ryzyka, które przedstawione zostały w tabeli 3.

Kolejnym kryterium podziału metod analizy ryzyka jest zakres dostarczanej informacji o ryzyku przedsięwzięcia inwestycyjnego. W tym kontekście można mówić o¹⁵:

- miarach zmienności, które mierzą zmienność wartości (lub stopy zwrotu),
- miarach wrażliwości, określających wrażliwość wartości (lub stopy zwrotu) na zmiany czynników wpływających na tę wartość (lub stopę zwrotu),
- miarach zagrożenia, ilustrujących spadek wartości (lub spadek stopy zwrotu) w niekorzystnych warunkach rynkowych.

Do wyznaczenia powyższych miar stosuje się różne wskaźniki i miary statystyczne (tab. 4).

W ramach każdej z metod analizy ryzyka można wyodrębnić określone techniki analizy ryzyka, które zostały zestawione w tabeli 2. Stopień przydatności poszczególnych metod uzależniony jest od oczekiwań inwestorów oraz skłonności do podejmowania ryzyka. Zależy także od innych czynników mających wpływ na budowę i eksploatację inwestycji, które zostały opisane wcześniej.

Tab. 2. Metody i techniki analizy ryzyka inwestycji rzeczowych

Metody korygowania efektywności	Metody analizy wrażliwości	Metody probabilistyczno-statystyczne	Metody symulacyjne	Metody badań operacyjnych
Techniki analizy				
<ul style="list-style-type: none"> • graniczny okres zwrotu • równoważnik pewności • stopa dyskonta uwzględniająca ryzyko 	<ul style="list-style-type: none"> • analiza wrażliwości (wartości krytyczne, margines bezpieczeństwa) 	<ul style="list-style-type: none"> • analiza statystyczna: odchylenie standardowe, współczynnik zmienności • drzewo decyzyjne 	<ul style="list-style-type: none"> • analiza symulacyjna Monte Carlo 	<ul style="list-style-type: none"> • formuła maksimumu • formuła minimumu

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: W. Rogowski, *Metody analizy ryzyka przedsięwzięć inwestycyjnych w praktyce krajowych przedsiębiorstw*, [w:] Zarządzanie wartością przedsiębiorstwa a alokacja kapitału, CeDeWu, Warszawa 2004.

W przeprowadzanej ocenie inwestycji rzeczowych ryzyko może być oszacowane w sposób bezpośredni lub pośredni. W metodach bezpośrednich polega to na tym, że przy zastosowaniu określonego kryterium oceny modyfikuje się je w taki sposób, aby uwzględnić ryzyko. Natomiast metody pośrednio uwzględniające ryzyko są stosowane po to, aby uzyskać dodatkowe informacje o planowanej inwe-

¹⁵ A. Manikowski, Z. Tarapata, *Metody oceny projektów gospodarczych*, Wydaw. Wyższej Szkoły Ekonomicznej, Warszawa 2001, s. 34.

stycji oraz zmniejszyć stan niepewności i dzięki temu zoptymalizować poziom ryzyka towarzyszący takiemu przedsięwzięciu.¹⁶

Tab. 3. Podział technik analizy ryzyka wg sposobu jego ujmowania w procesie decyzyjnym

Metody pośrednie	Metody bezpośrednie
<ul style="list-style-type: none"> • analiza wrażliwości 	<ul style="list-style-type: none"> • graniczny okres zwrotu
<ul style="list-style-type: none"> • analiza scenariuszy 	<ul style="list-style-type: none"> • równoważnik pewności
<ul style="list-style-type: none"> • analiza statystyczna (metody probabilistyczne): odchylenie standardowe i współczynnik zmienności 	<ul style="list-style-type: none"> • stopa dyskonta uwzględniająca ryzyko

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: W. Rogowski, Metody analizy ryzyka przedsięwzięć inwestycyjnych w praktyce krajowych przedsiębiorstw, [w:] Zarządzanie wartością przedsiębiorstwa a alokacja kapitału, CeDeWu, Warszawa 2004.

Tab. 4. Miary wykorzystywane przy ocenie ryzyka inwestycji rzeczowych

Miary zmienności	Miary wrażliwości	Miary zagrożenia
<ul style="list-style-type: none"> • odchylenie standardowe jako bezwzględna miara zmienności • współczynnik zmienności jako względna miara zmienności • analiza symulacyjna jako sposób szacowania wartości oczekiwanej i odchylenia standardowego • analiza scenariuszy jako pośredni sposób szacowania wartości oczekiwanej i odchylenia standardowego 	<ul style="list-style-type: none"> • stopa dyskontowa uwzględniająca ryzyko, odzwierciedla ryzyko kosztu kapitału • ekwiwalent pewności, odzwierciedla ryzyko przepływu pieniężnego NCF • okres zwrotu określający ryzyko okresu 	<ul style="list-style-type: none"> • metoda VaR

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: W. Rogowski, Metody analizy ryzyka przedsięwzięć inwestycyjnych w praktyce krajowych przedsiębiorstw, [w:] Zarządzanie wartością przedsiębiorstwa a alokacja kapitału, CeDeWu, Warszawa 2004.

Przedstawione w tabeli 4 metody oceny ryzyka nie tylko służą rozpoznaniu rozmiarów i pomiaru ryzyka. Ich jednoczesne zastosowanie przy ocenie inwestycji podnosi rangę powodzenia przedsięwzięcia. Ranga ta jest tym większa, im bardziej nasilają się zagrożenia w konkurencyjnym otoczeniu. Oznacza to bowiem, że efektywność i skuteczność danego projektu inwestycyjnego musi być rozpatrywana nie tylko pod kątem realizacji strategii rozwoju czy utrzymania przedsiębiorstwa. Dzięki oszacowaniu poziomu ryzyka można zredukować do minimum niepowodzenia rozpoczynanego przedsięwzięcia.

¹⁶ P. Kawa, S. Wydimus, Metodologia oceny efektywności ... op. cit., s. 52.

Podsumowanie

Bez wątpienia podejmowaniu długookresowych decyzji, szczególnie inwestycyjnych, zawsze towarzyszy ryzyko. W Polsce, na skutek transformacji systemowej i ciągle niestabilnych warunków gospodarowania, szacowanie ryzyka powinno być nieodłącznym elementem każdej oceny rozpoczynanej czy też planowanej inwestycji. Należy zaznaczyć, że ocena taka powinna opierać się nie tylko na jakościowych przesłankach rozpoczynania danego przedsięwzięcia. Ważną rolę odgrywa także stosowanie do oceny inwestycji metod ilościowych. W Polsce jeszcze mało popularne jest stosowanie metod estymacji ryzyka. Jeśli już jakaś firma zdecyduje się na uwzględnienie w swoim rachunku ekonomicznym tej pozycji, to ogranicza się jedynie do jakościowego opisu ryzyka.¹⁷ Jednak można zauważyć wzrost zainteresowania wykorzystaniem opisanych w artykule metod oceny ryzyka związanego z podejmowaniem nowych przedsięwzięć, gdyż zwiększa się skala inwestowania w naszym kraju. Trudno wskazać jedną metodę oceny ryzyka, odpowiednią dla wszystkich przedsięwzięć inwestycyjnych. W krajach o podwyższonym poziomie ryzyka Organizacja Narodów Zjednoczonych do Spraw Rozwoju Przemysłowego (UNIDO) rekomenduje stosowanie analizy wrażliwości i analizy scenariuszy.¹⁸ Są to bowiem metody których stosowanie i późniejsza interpretacja wyników nie jest skomplikowana. Jednak wybór powyższych technik oceny ryzyka nie przesądza o stosowaniu innych przedstawionych w tym artykule metod analizy ryzyka inwestycji rzeczowych.

Przedsiębiorcy, którzy chcą zdobyć bądź utrzymać odpowiednią pozycję w swojej branży powinni zastanowić się nad wprowadzeniem procesu zarządzania ryzykiem w swoich jednostkach. Takie posunięcie ułatwi i przyspieszy proces podjęcia ostatecznej decyzji inwestowania w dane przedsięwzięcie. Brak dostatecznej troski o sprawne zarządzanie ryzykiem może doprowadzić przedsiębiorstwo do pogorszenia wyników jego funkcjonowania, a w skrajnym wypadku do wyeliminowania z rynku przez sprawnie zarządzane podmioty konkurencyjne.

¹⁷ P. Kawa, S. Wydymus, *Metodologia oceny efektywności...*, op. cit., s. 109.

¹⁸ W. Behrens, P. M. Hawranek, *Poradnik przygotowania przemysłowych studiów feasibility*, UNIDO, Warszawa 1993, s. 120.

Literatura

1. Behrens W., Hawranek P. M., *Poradnik przygotowania przemysłowych studiów feasibility*, UNIDO, Warszawa 1993.
2. Bizon-Górecka J., *Inżynieria niezawodności i ryzyka w zarządzaniu przedsiębiorstwem*. Oficyna Wydaw. Ośrodka Postępu Organizacyjnego, Bydgoszcz 2001.
3. Bizon-Górecka J., *Strategie zarządzania ryzykiem w organizacji gospodarczej*. Przegląd Organizacji, 2001, nr 1
4. Gawron H., *Ocena efektywności inwestycji*. Wydaw. Akademii Ekonomicznej, Poznań 1997.
5. Jedynek P., Szydło S., *Zarządzanie ryzykiem*, Ossolineum, Wrocław 1997.
6. Kasiewicz S., Rogowski W., *Analiza wrażliwości jako metoda oceny ryzyka przedsięwzięć inwestycyjnych*, W: Efektywność źródłem bogactwa narodów (materiały konferencyjne), Wydaw. Akademii Ekonomicznej, Wrocław 2004.
7. Kawa P., Wydymus S., *Metody oceny efektywności projektów inwestycyjnych według standardów Unii Europejskiej*, Wydaw. Wyższej Szkoły Zarządzania i Bankowości, Kraków 1998.
8. Manikowski A., Tarapata Z., *Metody oceny projektów gospodarczych*, Wydaw. Wyższej Szkoły Ekonomicznej, Warszawa 2001.
9. Marcinek K., *Ryzyko projektów inwestycyjnych*. Wydaw Akademii Ekonomicznej, Katowice 2001.
10. Ostrowska E., *Ryzyko inwestycyjne*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2002.
11. Rogowski W., *Rachunek efektywności przedsięwzięć inwestycyjnych*, Oficyna Ekonomiczna Polskie Wydawnictwa Profesjonalne, Krakow 2004.
12. Rogowski W., *Metody analizy ryzyka przedsięwzięć inwestycyjnych w praktyce krajowych przedsiębiorstw*, W: Zarządzanie wartością przedsiębiorstwa a alokacja kapitału, CeDeWu, Warszawa 2004.
13. Wrzosek S., *Ocena efektywności rzeczowych inwestycji przedsiębiorstw*, „Sygma”, Wrocław 1994.

Risk management and methods of its estimation into material investments

Summary: Investments play the key role in economic process. Every such an undertaking not only demands to incur capital expenditures, but it is also connected with a certain risk. To take a rational decision about beginning the investment into fixed assets, methods such as risk assesment of material investment are helpful. In this article risk management and method of risk estimation are introduced.

Key words: risk, risk management, material investments, sensitivity analysis, simulation methods, probability-statistical methods

Artykuł zrealizowano w ramach pracy statutowej S/WZ/1/03.

Elżbieta Wołejko, Tadeusz Łoboda*

Reakcja siewek pszenicy, żyta i owsa na zawartość kadmu w pożywce

Streszczenie: Badano wpływ kadmu ($0 - 5 \mu\text{mol dm}^{-3}$) na suchą masę i zawartość chlorofilu w siewkach pszenicy (*Triticum vulgare* L.), życie (*Secale cereale* L.) i owsie (*Avena sativa* L.). Rośliny rosnące przy stężeniu kadmu $0,5 \mu\text{M}$, a szczególnie przy stężeniu kadmu $5 \mu\text{M}$ miały znacznie mniejszą suchą masę od pozostałych roślin rosnących przy mniejszych stężeniach tego metalu ciężkiego. Kadm w stężeniach $0,5$ i $5 \mu\text{M}$ powodował zmniejszenie zawartości chlorofilu a i b we wszystkich przebadanych odmianach. Badane odmiany pszenicy są odporniejsze na niekorzystne działanie kadmu, niż badane odmiany owsa i żyta.

Słowa kluczowe: sucha masa, chlorofil, pszenica, owies, żyto, kadm

Wstęp

Metale ciężkie są pierwiastkami chemicznymi, których gęstość wynosi $>5 \text{ g cm}^{-3}$. Należą do nich między innymi: Fe, Cu, Zn, Pb, Hg, Cd, Cr, Se i inne (Kabata - Pendias 1979). Większość z nich oddziałuje bezpośrednio na wiele procesów fizjologicznych i biochemicznych roślin, co prowadzi do uszkodzenia ich organelli komórkowych (Gwóźdź 1996).

Kadm jest pierwiastkiem bardzo rozpowszechnionym w skorupie ziemskiej, a przeciętna jego zawartość wynosi $0,15-0,20 \text{ ppm}$. Najważniejszym źródłem kadmu są nawozy fosforowe i emisje przemysłowe, znajduje się też w kompoście i oborniku oraz w ściekach komunalnych. W związkach chemicznych występuje jedynie w postaci dwuwartościowej. Jego głównym związkiem jest siarczek kadmu

* Katedra Rozwoju Rolnictwa i Agrobiznesu, Wydział Zarządzania

towarzyszący złożom cynku i miedzi (Clemens i in. 2002). Pierwiastek ten ma niekorzystne działanie na rośliny. Odporność roślin na toksyczne stężenia kadmu uzależnione jest od gatunku i odmiany, jak również od zawartości innych pierwiastków w roślinach (Leszczyński 2001). Niektóre rośliny, wykazujące odporność na wysokie stężenia kadmu, tworzą fitochelatyny, które wiążąc ten metal, neutralizują jego fitotoksyczność (Clemens i in. 2002). Fizjologiczny efekt nadmiaru kadmu wiąże się z niewyjaśnionymi do końca zaburzeniami procesów fotosyntezy, transpiracji i przemian związków azotowych oraz ze zmianami przepuszczalności błon komórkowych i struktury DNA (Clemens i in. 2002). Metale ciężkie, w tym kadm niekorzystnie wpływają również na oddychanie komórkowe (Leszczyński 2001). Należy przypuszczać, że niekorzystny wpływ kadmu na wymienione wyżej procesy fizjologiczne powinien mieć również wpływ na wzrost roślin.

Celem pracy było zbadanie, czy, i w jakim stopniu, obecność kadmu o różnym stężeniu, zaburza proces fotosyntezy, wpływa na zawartość chlorofilu a i b (główne barwniki odpowiedzialne za absorpcję promieniowania fotosyntetycznie aktywnego) w liściach siewek pszenicy, żyta i owsa oraz czy modyfikuje tworzenie suchej masy tych roślin rosnących w kulturach wodnych.

Metodyka

Badania zostały przeprowadzone w laboratorium Katedry Rozwoju Rolnictwa i Agrobiznesu na Wydziale Zarządzania Politechniki Białostockiej. Doświadczenie przeprowadzono w warunkach kultur wodnych na dwóch odmianach (Hena i Korynta) pszenicy (*Triticum vulgare* L.), dwóch odmianach (Dańkowskie Złote i Warko) żyta (*Secale cereale* L.) i dwóch odmianach (Deresz i Jawor) owsa (*Avena sativa* L.). Trzydniowe siewki badanych odmian zbóż (po 20 sztuk) umieszczano (w dwóch powtórzeniach) na plastikowej siatce, utrzymywanej na powierzchni pożywki styropianowymi pływakami tak, aby ok. 80% korzeni badanych siewek znajdowało się w pożywce, którą wypełniona była kuweta. Pożywka płynna zawierała kadm w postaci CdSO_4 . Stężenie kadmu wynosiło: 0; 0,05; 0,5 i 5 $\mu\text{mol dm}^{-3}$. W skład pożywki Hoaglanda, na której rosły siewki, wchodziły następujące sole (mg dm^{-3}): $\text{Ca}(\text{NO}_3)_2 \times 4\text{H}_2\text{O}$ - 910, KNO_3 - 550, $\text{MgSO}_4 \times 7\text{H}_2\text{O}$ - 540, KH_2PO_4 - 150, $\text{CuSO}_4 \times 5\text{H}_2\text{O}$ - 0,09, H_3BO_3 - 3,17, $\text{MnSO}_4 \times \text{H}_2\text{O}$ - 2,43, $\text{ZnSO}_4 \times 7\text{H}_2\text{O}$ - 0,43, $(\text{NH}_4)_6\text{Mo}_7\text{O}_{24} \times 4\text{H}_2\text{O}$ - 0,08, NaCl - 23,5 oraz cytrynian żelaza.

Chlorofil ekstrahowano 80-procentowym acetonem z roślin z każdej kombinacji. Zawartość chlorofilu obliczano za pomocą wzoru: $\text{Chl. a} = (12,7D_{663} - 2,7D_{645})V/1000W$ i $\text{Chl. b} = (22,9D_{645} - 4,7D_{663})V/1000W$, gdzie: D_{645} i D_{663} -

optyczna gęstość przy długości fali 645 i 663 nm, V - objętość roztworu w [cm³], W - świeża masa próbki liścia w [g]. Optyczna gęstość obu długości fal była mierzona za pomocą spektrofotometru Lambda 11.

Po 21 dniach zebrano i wysuszono po 9 roślin z każdej kombinacji, a następnie określono ich suchą masę.

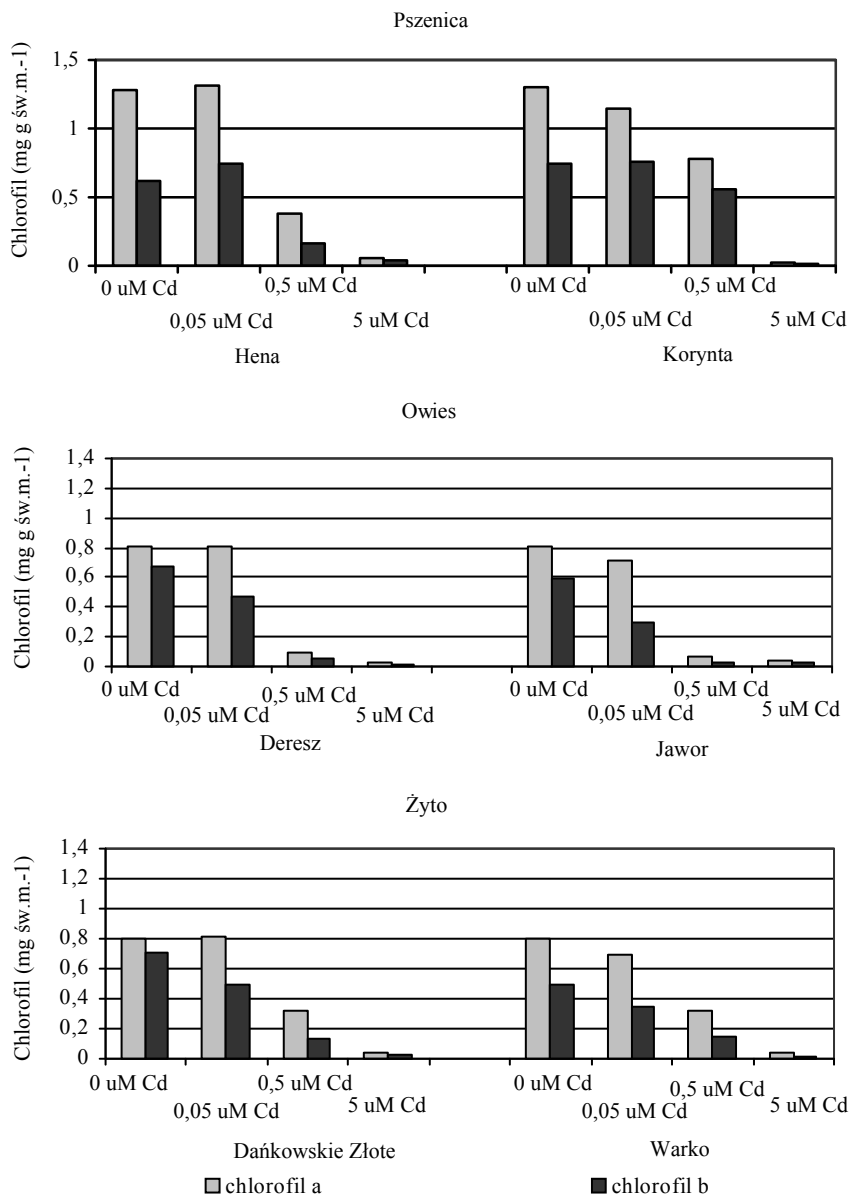
Otrzymane wyniki opracowano za pomocą dwuczynnikowej analizy wariancji, a dla porównania średnich zastosowano test Tukey'a przy poziomie istotności $\alpha = 0,05$.

Wyniki badań

Stwierdzono, że poziom stężenia kadmu w podłożu miał wyraźny wpływ na zawartość chlorofilu w liściach badanych odmian (rys. 1, tab. 1).

Wprowadzenie kadmu do pożywki powodowało w liściach wszystkich badanych odmian chlorozę, tym większą, im większą zastosowano dawkę. Zostało to również potwierdzone przez Patorczyk - Pytlik (1997) w badaniach na kukurydzy i łubinie. Największą zawartość chlorofilu a odnotowano w pszenicy, wynosiła ona ok. 1,25 mg g św. m.⁻¹ przy 0 i 0,05 μM Cd, natomiast w pozostałych badanych gatunkach ilość barwnika w kontroli (0 μM Cd) była na podobnym poziomie, czyli ok. 0,8 mg g św. m.⁻¹ (rys. 1).

Dodatek tego metalu, nawet w niewielkim stężeniu, powoduje zmiany w procesie fotosyntezy i obniża poziom chlorofilu w liściach. W zależności od zastosowanej dawki kadmu, stosunek chlorofilu a do b zmniejszał się lub niekiedy był na tym samym poziomie. Siewki roślin zbożowych przy stężeniu kadmu 5 μM po 21 dniach zawierały ok. 0,03 mg g św. m.⁻¹ chlorofilu w liściach (rys. 1), co może sugerować, że we wszystkich badanych odmianach, przy stężeniu kadmu 5 μM , następuje prawdopodobnie zahamowanie syntezy barwników fotosyntetycznych. Badania przeprowadzone przez Leszczyńskiego (2001) potwierdzają, że kadm hamuje syntezę barwników fotosyntetycznych i obniża ich poziom w komórkach fotosyntetyzujących, dotyczy to zwłaszcza chlorofilu, ponadto obniża o 40% aktywność, zarówno fotosystemu I, jak i fotosystemu II.



Rys. 1. Wpływ kadmu na zawartość chlorofilu a i b w liściach roślin pszenicy, jęczmienia i żyta
 Źródło: Opracowanie własne.

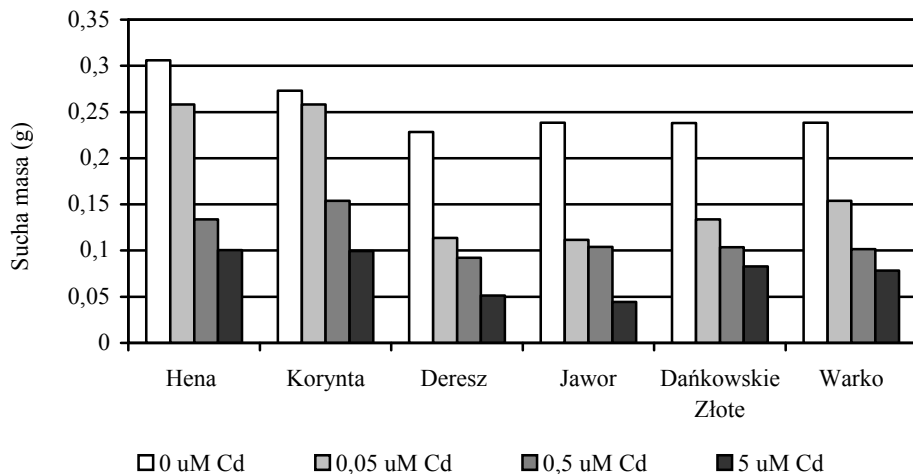
Tab.1. Analiza wariancji dla chlorofilu a i b dla badanych stężeń kadmu i odmian badanych zbóż

Źródło zmienności	Liczba stopni swobody	Średni kwadrat	
		Chlorofil a	Chlorofil b
A - odmiana	4	0,13*	0,05
B - stężenie kadmu	6	1,07*	0,51*
błąd	16	0,032	0,025

*wartości istotne przy $\alpha = 0,05$

Rośliny rosnące przy stężeniu kadmu 0,05 μM charakteryzowały się zawartością chlorofilu a i b podobną do zawartości w roślinach kontrolnych, natomiast stężenie 0,5 μM powodowało obniżenie zawartości barwników do poziomu ok. 0,2 mg g św. m.⁻¹ dla owsa i żyta (rys. 1), jednakże w porównaniu z roślinami kontrolnymi spadek ten nie był istotny przy poziomie istotności $\alpha = 0,05$ (tab.1). Drażkiewicz i in. (2003) podają, że wskaźnik bioakumulacji różnych metali ciężkich, szczególnie kadmu, charakteryzuje się dużym zróżnicowaniem gatunkowym, a nawet odmianowym. Wprawdzie kadm nie jest potrzebny do rozwoju roślin, jest jednak wyjątkowo łatwo pobierany, zarówno przez system korzeniowy, jak i liście, na ogół proporcjonalnie do stężenia w środowisku (Leszczyński 2001 i Shenker i in. 2001).

Naruszenie wzrostu i rozwoju systemu korzeniowego i ograniczenie pobierania składników pokarmowych prowadzi do zmian morfologicznych w roślinach, co z kolei powoduje znaczny spadek ich plonowania (Smeck i Novak 1994). Obecność kadmu w podłożu wpłynęła na zmniejszenie się suchej masy roślin - zwiększanie dawki kadmu w pożywce powodowało istotnie zmniejszanie się suchej masy badanych roślin. Wprowadzenie do pożywki kadmu w stężeniach 0,05 i 0,5 μM spowodowało znaczne zmniejszenie się suchej masy (o ok. 50 %) w porównaniu z roślinami kontrolnymi badanych odmian owsa i żyta. W badanych odmianach pszenicy stężenie kadmu 0,05 μM spowodowało nieznaczny spadek suchej masy - do 0,25 g, natomiast przy stężeniu kadmu 0,5 μM sucha masa zmniejszyła się do 0,14 g. Przy stężeniu 5 $\mu\text{mol Cd dm}^{-3}$ największy spadek suchej masy, w porównaniu z próbą kontrolną, stwierdzono w odmianach Deresz i Jawor - do 0,05 g, a najmniejszy w odmianach Hena i Korynta - do 0,1 g (rys. 2).



Rys. 2. Wpływ kadmu na wielkość suchej masy pszenicy, jęczmienia i żyta

Źródło: Opracowanie własne.

Analiza wariancji wykazała istotne różnice w uzyskanej suchej masie badanych roślin zbożowych w zależności od odmiany zbóż i stężenia kadmu (tab. 2).

Tab. 2. Analiza wariancji suchej masy dla badanych odmian zbóż i stężeń kadmu

Źródło zmienności	Liczba stopni swobody	Średni kwadrat
A- odmiana	4	0,005*
B- stężenie kadmu	6	0,036*
błąd	16	0,00062

*wartości istotne przy $\alpha = 0,05$

Wnioski

1. Wprowadzenie kadmu do pożywki wpływa ujemnie na wzrost i rozwój roślin zbożowych oraz powoduje we wszystkich badanych odmianach chlorozę liści, tym większą, im większe jest stężenie kadmu.
2. Kadm w stężeniach 0,5 i 5 μM powoduje zmniejszenie zawartości chlorofilu a i b we wszystkich przebadanych odmianach.

3. Rośliny rosnące przy stężeniu kadmu 0,5 μM , w szczególności zaś przy stężeniu 5 μM są znacznie mniejsze od pozostałych roślin, co oznacza, że dawka ta jest najbardziej szkodliwa dla badanych odmian zbóż.
4. Badane odmiany pszenicy wykazują większe zdolności adaptacyjne na niekorzystne działanie kadmu, niż badane odmiany owsa i żyta.

Literatura

- Clemens S., Palmgren M. G., Krämer U. (2002) A long way ahead: understanding and engineering plant metal accumulation, *Trends Plant Sci.*, 7, 309-315.
- Drażkiewicz M., Tukendorf A., Baszyński T. (2003) Age-dependent response of maize leaf segments to cadmium treatment: Effect on chlorophyll fluorescence and phytochelatin accumulation, *J. Plant Physiol.*, 160, 247-254.
- Gwóźdź E. A. (1996) Molekularne podstawy odpowiedzi roślin na stresy środowiskowe, W: Z. Barciszewski, K. Łastowski, T. Twardowski, Nowe tendencje w biologii molekularnej i inżynierii genetycznej oraz medycynie, Wydaw. Sorus. Poznań, 469-492.
- Kabata-Pendias A., Pendias H. (1979) Pierwiastki śladowe w środowisku biologicznym, Wydaw. Geologiczne, Warszawa.
- Leszczyński B. (2001) Wybrane elementy z biochemii i toksykologii środowiskowej, Wydaw. Nauk. Akademii Podlaskiej, Siedlce, 87 – 103.
- Patorczyk – Pytlik B. (1997) Pobieranie kadmu przez rośliny w warunkach zróżnicowanego nawożenia fosforem, *Zesz. Probl. Post. Nauk Roln.*, z. 448a; 285 – 290.
- Shenker M., Fan T. W.-M., Crowley D. E. (2001) Phytosiderophores influence on cadmium mobilization and uptake by wheat and barley plants, *J. Environ. Qual.*, 30, 2091-2098.
- Smek N. E., Novak J. M. (1994) Weathering of soil clays with dilute sulfuric acid as influenced by sorbed humic substances, *Geoderma*, 63, 63-76.

Reaction of cereal seedlings to the cadmium content

Summary: Effect of cadmium (0-5 $\mu\text{mol dm}^{-3}$) on dry matter and chlorophyll content in seedlings of wheat (*Triticum vulgare* L.), rye (*Secale cereale* L.) and oats (*Avena sativa* L.) was studied. Plants grown under 0,5 μM Cd, and especially under 5 μM Cd had significantly lower dry matter than plants grown under lower concentrations of this heavy metal. Cadmium in concentrations 0,5 and 5 μM caused decreasing of chlorophyll a and b content in the leaves of all studied cultivars. Both studied wheat cultivars were more resistant than those of rye and oats to cadmium.

Key words: dry matter, chlorophyll, wheat, oat, rye, cadmium

*Anna Zajkowska**

Budżet jako narzędzie zarządzania gminą na przykładzie Gminy Kołaki Kościelne

Streszczenie: Podstawową jednostką samorządu terytorialnego jest gmina, która realizuje wiele zadań o znaczeniu lokalnym. Budżet gminy, w oparciu o który prowadzi ona samodzielną gospodarkę finansową, łączy w sobie koszty planowanej działalności z dostępnymi środkami finansowymi. W związku z tym budżet powinien być traktowany nie tylko jako akt normatywny, ale przede wszystkim jako narzędzie, w którym tkwią istotne możliwości wykorzystania go do zarządzania daną jednostką. Zarządzanie, w przeciwieństwie do administrowania, jest pojęciem zawierającym w sobie aktywność i kreatywność. Przykładem gminy, w której ciągle mamy do czynienia z administrowaniem, a nie z zarządzaniem, jest Gmina Kołaki Kościelne.

Słowa kluczowe: gmina, budżet, administrowanie, zarządzanie, dochody budżetowe, wydatki budżetowe, budżet zadaniowy

Wprowadzenie

Samorząd terytorialny realizuje wiele zadań wpływających na poziom życia mieszkańców. Największe możliwości rozpoznawania potrzeb mieszkańców i dostosowania struktury wydatków do tych potrzeb mają władze gminne. Nie umniejszając znaczenia powiatu i województwa, należy zauważyć, że najmniejszy dystans pomiędzy obywatelem a władzami samorządowymi występuje właśnie w relacji z gminą – podstawową jednostką samorządu terytorialnego.

Zgodnie z ustawą o samorządzie gminnym do zakresu działania gminy należą wszystkie sprawy publiczne o znaczeniu lokalnym, niezastrzeżone ustawami na rzecz innych podmiotów, dotyczy to w szczególności spraw wymienionych

* Katedra Finansów i Rachunkowości

w ustawie [14, art. 7]. Można je zaliczyć do jednej z poniższych kategorii, przy czym nie mają one charakteru wyczerpującego [11, s. 189]:

- infrastruktura techniczna (np. lokalny transport zbiorowy, gminne drogi, ulice, mosty, place, organizacja ruchu drogowego, targowiska i hale targowe);
- infrastruktura społeczna (ochrona zdrowia, edukacja publiczna, pomoc społeczna, kultura, w tym biblioteki gminne i inne placówki upowszechniania kultury, kultura fizyczna i turystyka, w tym tereny rekreacyjne i urządzenia sportowe);
- porządek i bezpieczeństwo publiczne (porządek publiczny i bezpieczeństwo obywateli, ochrona przeciwpożarowa i przeciwpowodziowa);
- ład przestrzenny i ekologiczny (np. gospodarka nieruchomościami, ochrona środowiska i przyrody).

Gmina realizuje swoje zadania w oparciu o uchwalany budżet. Łączy on w sobie koszty planowanej działalności całej gminy z dostępnymi na dany rok środkami finansowymi. Bliższa analiza budżetu, rozumianego jako forma organizacyjna gospodarowania środkami finansowymi, prowadzi do wniosku, że jest to narzędzie, w którym tkwią istotne możliwości wykorzystania go do zarządzania daną jednostką. W związku z tym budżet może, a nawet powinien być wykorzystywany nie tylko jako akt normatywny, ale przede wszystkim jako narzędzie efektywnego zarządzania zasobami.

Celem artykułu jest wskazanie możliwości wykorzystania budżetu jako narzędzia zarządzania gminą oraz przedstawienie oceny jego wykorzystania w wybranej gminie.

1. Przesłanki zarządzania gminą

Wiele zadań i ograniczone środki finansowe wymagają, aby ich pozyskiwanie, a następnie rozdysponowywanie było efektywne, a nie przypadkowe i nieprzemysłane. Tradycyjne administrowanie czy zarządzanie poprzez doświadczenie i intuicję nie wystarczają już do sprawnego zarządzania w sektorze publicznym. Wyzwanie dla administracji publicznej w XXI wieku stanowią [10, s. 7]:

- trafne rozpoznanie hierarchii potrzeb lokalnej społeczności,
- skuteczna koncentracja wysiłków na celach dla wspólnoty najważniejszych,
- fachowy wybór działań i poprawa ich efektywności.

Naprzeciw tym wyzwaniom wychodzi koncepcja zarządzania publicznego. Jedną z definicji zarządzania publicznego określa je jako *połączenie dwóch orientacji w zawiadywaniu sprawami publicznymi, tj. orientacji normatywnej charakterystycznej dla tradycyjnej administracji publicznej oraz instrumentalnej orientacji zarządzania ogólnego* [9, s. 22].

Zarządzanie, w przeciwieństwie do administrowania, jest pojęciem, które zawiera w sobie aktywność i kreatywność. Można więc wyróżnić dwie skrajne postawy wobec misji gminy [10, s. 19-21]. Pierwsza z nich to postawa legalisty, administratora, który uważa że:

- gmina wykonuje swoje zadania w zakresie nakazanym przez prawo, ono też definiuje sposób działania administracji;
- pojawiające się dylematy należy rozstrzygać na drodze interpretacji przepisów, sięgając do komentarzy i materiałów towarzyszących legislacji;
- gmina nie potrzebuje planowania strategicznego, wystarczy sprawna administracja;
- budżet dzielony jest wskaźnikowo i służy „po prostu” do pokrywania kosztów administrowania i wykonywania zadań;
- podstawową miarą działania jest formalne zrealizowanie zaplanowanych wydatków.

Menedżer natomiast uważa, że:

- podstawowym zadaniem gminy jest przygotowanie i realizacja powszechnie akceptowanej wizji, obejmującej zarówno usługową działalność bieżącą, jak i strategię długofalowego rozwoju;
- działania władz zorientowane jest przede wszystkim na osiągnięciu zapisanych i wyrażonych ilościowo celów, przy skrupulatnej analizie kosztów;
- przepisy prawa pełnią funkcję regulacyjną, określają ramy gminnej działalności, zadania, z których gmina musi się wywiązać oraz narzędzia, jakimi można się posłużyć przy realizacji tych zadań;
- wieloletni kroczący plan inwestycyjny oraz budżet pełnią funkcję podstawowych narzędzi zarządzania, najważniejszym kryterium oceny jest stopień realizacji zaplanowanych celów i osiągnięte wskaźniki ekonomiczne.

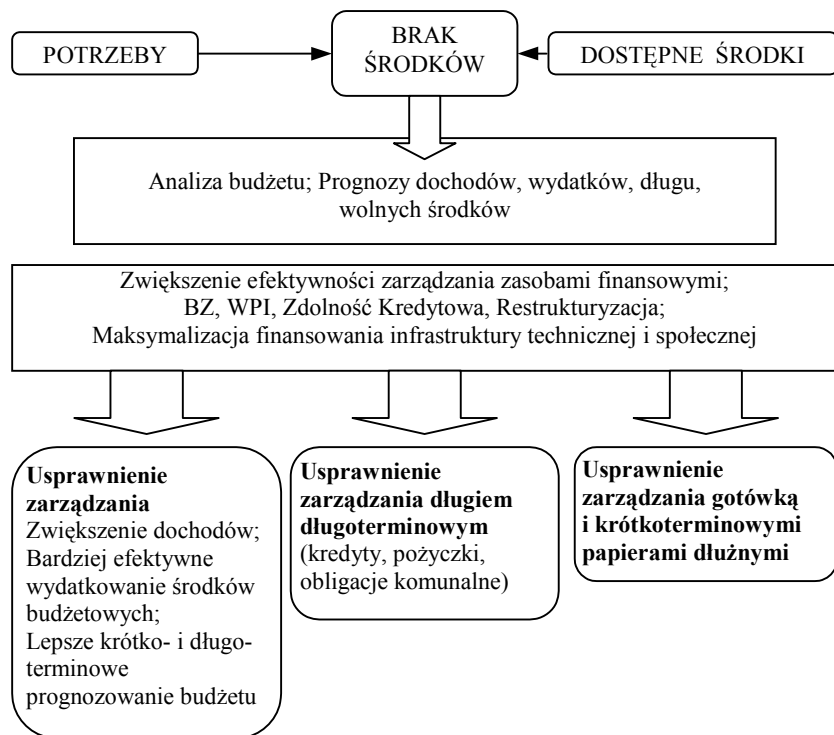
Dotychczasowa praktyka dowodzi, że w procesach kierowania w samorządzie terytorialnym w Polsce częściej jeszcze mamy do czynienia z administrowaniem [18, s. 13]. Jest ono oparte na działaniu bieżącym, zwanym potocznie działaniem od budżetu do budżetu, tj. w cyklu rocznym. Decyzje dotyczące skali i kierunków wydatkowania środków finansowych z budżetu gminy są w takiej sytuacji podporządkowane przede wszystkim uzyskaniu bieżącego kompromisu i nie wynikają

z ustaleń o charakterze długookresowym. Powoli jednak zarządzanie w sektorze samorządowym staje się przedmiotem społecznego zainteresowania.

Problematyka zarządzania w sektorze samorządowym posiada znaczenie z punktu widzenia teoretycznego i praktycznego, które traktować należy w sposób łączny. Kontekst teoretyczny, będący przedmiotem zainteresowania głównie naukowców, skupia się na analizowaniu działania samorządów oraz mechanizmów zarządzania nimi. Zainteresowanie to ciągle rośnie, czego wyrazem jest rosnąca liczba publikacji w polskiej literaturze naukowej. Natomiast znaczenie praktyczne związane jest z koniecznością ciągłego rozwiązywania problemów w realizacji zadań publicznych, poprzez które zaspokajane są potrzeby mieszkańców wspólnoty. Nowatorskie rozwiązania zastosowano nie tylko w dużych miastach (Kraków, Poznań), ale i wielu mniejszych miejscowościach [3].

Zarządzanie gospodarką samorządu terytorialnego wymaga umiejętności oddziaływania na przebieg procesów i zjawisk w interesie wspólnoty samorządowej. We właściwym rozumieniu, zarządzanie takie powinno być planowane i realizowane w sposób odpowiedzialny i zawodowy [18, s. 15-16]. Nie można jednak utożsamiać go z zarządzaniem typowym przedsiębiorstwem rynkowym. W sektorach prywatnym i publicznym obowiązuje bowiem zupełnie inny system wartości. W sektorze prywatnym dominuje koncentrowanie się na indywidualnej konkurencji i roli poszczególnych organizacji, wyznaczonej przez ich pozycję rynkową; ważny jest sukces rynkowy, efekty finansowe oraz duch indywidualnej przedsiębiorczości. W sektorze publicznym natomiast, przesłanki decyzji kształtujących dochody i wydatki nie są wyłącznie ekonomiczne. Często wyrażają one cele społeczne lub polityczne powodując, że alokacja zasobów nie wydaje się być efektywna z ekonomicznego punktu widzenia.

Zarządzanie gminą jest tożsame z zarządzaniem jej finansami, czego bezpośrednim wyrazem jest prowadzenie gospodarki finansowej [4, s. 17]. Wszystkie dziedziny działalności gminy mają swój wyraz finansowy – koszty. Rozdzielenie funkcji zarządzania od gospodarowania środkami finansowymi prowadzi np. do sytuacji, w której strategiczne decyzje podejmowane są bez oceny możliwości finansowych gminy i przyjętych zasad polityki finansowej. Prowadzi to do rozdzielenia między decydentami, finansistami oraz oczekiwaniami polityków. Z racji ograniczonych środków i nieograniczonych potrzeb nie można bowiem zaspokoić wszystkim potrzeb społeczności lokalnych. Konieczne jest więc zwiększanie efektywności zarządzania zasobami finansowymi (rys.1).



Rys. 1. Zwiększanie efektywności zarządzania finansami

Źródło: [17, s. 12].

2. Budżet podstawą gospodarki finansowej gminy

Pojęcie samodzielności finansowej samorządów, chociaż w literaturze budzi wiele kontrowersji, ujmowane jest jako *wyrażone w ustawie uprawnienie do posiadania wystarczających środków dla realizacji zadań, w tym także jako zobowiązanie dla państwa do wyposażenia samorządów w wystarczające dla realizacji zadań środki, wśród których dominować powinny dochody własne* [7, s. 39]. Poprzez finansowanie państwo może skutecznie oddziaływać na samorząd, jeśli więc środki finansowe na wykonywanie większości zadań samorząd uzyskuje od państwa to zakres jego samodzielności finansowej ulega poważnemu zmniejszeniu.

Najważniejszym odzwierciedleniem zasady samodzielności prowadzenia przez gminę gospodarki finansowej jest, z jednej strony konstytucyjna norma wykonywania przez samorząd terytorialny *przysługującej mu w ramach ustaw istotnej części zadań publicznych - w imieniu własnym i na własną odpowiedzialność*, która tworzy ustrojową podstawę do tworzenia przez gminę własnego budżetu, a z drugiej zapewnienie otrzymania przez gminę *udziału w dochodach publicznych odpowiednio do przypadających im zadań, dające pewność zasilania tego budżetu środkami publicznymi* [6, art. 16 ust. 2, art. 167 ust. 1]. Gwarancje konstytucyjne chronią prawo gminy do układania i wykonywania jej własnego budżetu jako głównego instrumentu finansowania przypadających jej zadań publicznych.

Budżet jest *rocznym planem finansowym, który obejmuje dochody i wydatki wyrażone w pieniądzu, w celu sfinansowania publicznych zadań własnych samorządu oraz zadań zleconych i powierzonych z zakresu administracji rządowej* [1, s. 168].

Dochody budżetu gminy można klasyfikować według różnych kryteriów. Ustawa o dochodach jednostek samorząd terytorialnego w latach 1999-2003 prezentowała je w sposób mało czytelny, rozdzielając pozycje dochodów na te, które dochodami są i na te, które dochodami mogą być [16, art. 3 i 4]. Nowa ustawa o dochodach jednostek samorządu terytorialnego dokonuje podziału, z punktu widzenia samodzielności finansowej gminy najistotniejszego, zgodnie z Konstytucją RP [6, art. 167, ust. 2]. Źródła dochodów gminy zostały mianowicie podzielone na [15, art. 3]:

- dochody własne,
- subwencję ogólną,
- dotacje celowe z budżetu państwa.

Dochodami gminy mogą być także środki pochodzące ze źródeł zagranicznych niepodlegające zwrotowi, środki pochodzące z budżetu Unii Europejskiej oraz inne środki określone w odrębnych przepisach.

Subwencja ogólna i dotacje celowe określane są mianem dochodów zewnętrznych [18, s. 95]. Są one źródłem bezzwrotnego zasilania w postaci środków przekazywanych z budżetu państwa. Mają szczególne znaczenie zwłaszcza dla gmin uboższych, o stosunkowo niskim poziomie dochodów własnych. Podstawowa różnica pomiędzy subwencją ogólną a dotacją celową polega na tym, że o przeznaczeniu środków otrzymanych w formie subwencji decyduje gmina. Przeznaczenie dotacji celowej natomiast zdeterminowane jest wolą podmiotu, który dotację przyznał.

Wydatki gminy są przeznaczone na realizację zadań gminy, w szczególności na:

- zadania własne gminy,
- zadania z zakresu administracji rządowej i inne zadania zlecone ustawami,

- zadania przejęte do realizacji w drodze umowy lub porozumienia,
- zadania realizowane wspólnie z innymi JST,
- pomoc rzeczową lub finansową dla innych JST, określoną przez organ stanowiący gminy.

Budżet jest instytucją prawną, czyli ma charakter aktu normatywnego prawa miejscowego, zawiera normy prawne, które powszechnie obowiązują na danym terenie. Jest także wynikiem wyboru politycznego, ponieważ zawiera kompromis pomiędzy władzą uchwałodawczą i wykonawczą oraz liczącymi się grupami interesów. Oprócz tego budżet może spełniać wiele innych funkcji, np. funkcję [2, s. s. 32-33]:

- zarządzania – nadrzędna funkcja budżetu, mająca swój wyraz m.in. w planowaniu dochodów i wydatków, tworzeniu budżetu różnymi metodami, monitoringu, możliwości podziału budżetu na część operacyjną i inwestycyjną;
- optymalizacji lub marnotrawstwa – budowa budżetu pozwala zbadać możliwości powiększenia kosztów, ustalanie priorytetów na dany rok;
- promocyjną – właściwie skonstruowany budżet pozwala na tworzenie wizerunku jednostki w otoczeniu i współpracy z nim;
- autokratyczną lub demokratyczną – zależną od przyjętego sposobu tworzenia, tj. konstruowania przez zamknięty krąg osób, czy zaangażowania także personelu średniego szczebla;
- integracyjną – stanowi konsekwencję funkcji demokratycznej, gdyż pozwala wszystkim zaangażowanym w konstruowanie budżetu współpracę podczas jego realizacji.

Patrząc na budżet jako element systemu zarządzania gminą, można wskazać następujące jego cechy:

- w budżecie występuje specjalizacja w zakresie dochodów i wydatków, mająca swoje odzwierciedlenie w klasyfikacji budżetowej;
- wielkość i struktura dochodów i wydatków zależy od zasad ustrojowo-konstytucyjnych;
- procesy gromadzenia i wydatkowania środków budżetowych mają charakter ekonomiczny i społeczny;
- dochody mają charakter bezzwrotny, przymusowy i nieodpłatny;
- budżet gminy oparty jest na standardowej klasyfikacji budżetowej – dochody przedstawia się według źródeł, a wydatki według rodzaju zadań gminy;
- budżet ma charakter strumieniowy – terminowość poboru dochodów i dokonywania wydatków [8, s. 55-56].

Zauważyć należy, że zarządzanie budżetem gminy odnosi się w dużej mierze do wydatków, które stwarzają większy obszar swobody decyzyjnej, natomiast dochody są często determinowane decyzjami władz centralnych.

Każda gmina przygotowuje swój budżet roczny zgodnie z ustawą o finansach publicznych. Alokacja środków następuje najczęściej na podstawie historycznych danych o wydatkach i na ich podstawie wyznacza się limity na kolejne lata. Poza tym tylko niewielka grupa ludzi jest w stanie odczytać intencje osób odpowiedzialnych za sporządzenie projektu budżetu w obowiązującym układzie z racji konieczności znajomości systemu klasyfikacji budżetowej oraz zasad sporządzania sprawozdań. Niedogodnością systemu finansowego polskich samorządów jest brak powiązania wydatków w konkretnych podziałkach klasyfikacji budżetowej z efektami materialnymi. Tradycyjna klasyfikacja nie generuje informacji o całkowitym koszcie zadań wykonywanych przez dany podmiot. Budżet gminy może służyć jako narzędzie zarządzania tylko wtedy, gdy wiąże wydatki z planami i rezultatami, jakie mają być osiągnięte w danym roku.

Zarządzanie gminą wymaga ciągłego dostosowywania organizacji i procedur do zmian otoczenia i nowych zadań. Poprawę skuteczności osiągnąć można poprzez wprowadzenie nowych narzędzi zarządzania. Jednym z nich jest budżet zadaniowy.

Budżet zadaniowy jest *planem finansowym gminy lub innej jednostki samorządu terytorialnego, który jest przygotowany w następujący sposób: zanim przewidywane wydatki zostaną ujęte zgodnie z obowiązującą klasyfikacją budżetową, administracja przygotowuje w postaci zadań budżetowych szczegółowe rzeczowo-finansowe plany zamierzeń, jakie mają zrealizować dysponenti* [3, s. 16]. Planowanie działalności samorządu w formie zadaniowej nie oznacza, że jednostka ta może zrezygnować ze sporządzenia swojego budżetu w formie dotychczas obowiązującej (w układzie klasyfikacji budżetowej). Mimo to nie można mówić o istnieniu dwóch budżetów: tradycyjnego i zadaniowego. Budżet jako plan finansowy (zamykający się określoną kwotą po stronie dochodów i wydatków) jest tylko jeden. Na etapie planowania różna jest tylko droga prowadząca do jego uchwalenia. Najlepiej różnicę między budżetowaniem tradycyjnym a zadaniowym wyjaśnia procedura przygotowywania budżetu zadaniowego – wykonawca zadania przygotowuje się do jego realizacji z dużym wyprzedzeniem, a opracowany przez niego plan pozwala decydentom ocenić szansę na sukces jeszcze przed zatwierdzeniem finansowania. W planowaniu tradycyjnym mamy natomiast do czynienia z występowaniem o środki zawsze wielokrotnie przekraczające możliwości gminy i rozpoczynaniem przygotowań do realizacji dopiero po uchwaleniu budżetu. Stosując tradycyjną procedurę, decydenci w momencie zatwierdzania kwot w klasyfi-

kacji budżetowej nie wiedzą, jakie skutki spowoduje wydanie tych środków, bowiem w całym procesie planowania i realizacji nie istnieje dostatecznie ścisły związek wydatków z celami.

3. Analiza budżetu Gminy Kołaki Kościelne

Gmina Kołaki Kościelne jest gminą wiejską, położoną w zachodniej części województwa podlaskiego i we wschodniej części powiatu zambrowskiego. Gmina obejmuje obszar 73,76 km², na którym zamieszkuje ok. 2580 osób. Obszar gminy jest w przeważającej części użytkowany rolniczo. Użytki rolne stanowią 67,2% powierzchni gminy, przy czym przeważają grunty orne, stanowiące 78,7% użytków rolnych. W zakresie władania przeważa indywidualna własność rolna, która stanowi ok. 94%. W gospodarce dominuje sektor prywatny, obejmujący 484 indywidualne gospodarstwa rolne (śr. wielkość – 15,3 ha) oraz 103 podmioty gospodarcze.

Dochody budżetu Gminy Kołaki Kościelne ogółem wzrosły z 2840983 zł w 2001 roku do 3206328 zł w 2002 roku i 3377968 zł w 2003 roku, towarzyszył temu wzrost dochodów przypadających na 1 mieszkańca. Nominalny wzrost dochodów ogółem w Gminie Kołaki Kościelne w 2002 roku to 12,9% w stosunku do 2001 roku, a w 2003 roku o 5,4% w stosunku do 2002 roku i 18,9% w stosunku do 2001 roku. Realny wzrost dochodów ogółem wyniósł: w 2002 roku - 11% w stosunku do 2001 roku, a w 2003 roku - 4,6% w stosunku do 2002 roku i 16,2% w stosunku do 2001 roku.

Tylko w 2002 roku wskaźnik wykonania dochodów ogółem był wyższy od 100%. Wpływ miało na to głównie wykonanie w 111% dochodów działu „Dochody od osób prawnych, od osób fizycznych i od innych jednostek nieposiadających osobowości prawnej”, a przede wszystkim wykonanie w 105,2% podatku od nieruchomości, stanowiącego 43% dochodów działu, a także otrzymanie podatku od czynności cywilnoprawnych, który nie był ujęty w planach.

W 2001 roku i 2003 roku wskaźniki wykonania dochodów ogółem kształtowały się co prawda poniżej 100%, ale ich wysokość (odpowiednio: 99,1% i 98,8%) należy uznać za zadawalającą.

Struktura dochodów budżetu ogółem, w analizowanych latach jest podobna. Największy (ponad 60% w każdym roku) udział zajmuje dział „Różne rozliczenia”, w którym ujęta jest subwencja ogólna. Następny znaczący dział, chociaż mniejszy, bo ok. 17%, to „Dochody od osób prawnych, od osób fizycznych i od

innych jednostek nieposiadających osobowości prawnej”. Największe znaczenie w tym dziale odgrywają: udział w podatku dochodowym od osób fizycznych, podatek od nieruchomości oraz podatki rolne i leśne, płacone przez osoby fizyczne, które we wszystkich latach stanowią ponad 83% dochodów tego działu. We wszystkich analizowanych latach ponad 7% zajmował dział „Opieka społeczna”. Składały się na to wyłącznie dotacje celowe, w przeważającej części na realizację zadań bieżących z zakresu administracji rządowej oraz innych zadań zleconych ustawami, głównie na wypłatę zasiłków stałych, okresowych oraz składek ZUS za podopiecznych. W 2001 roku czwartą pozycję w strukturze (4,1%) zajmował dział „Oświata i wychowanie”. Było to spowodowane otrzymaniem dotacji celowej Wojewody Podlaskiego na rozbudowę Szkoły Podstawowej i Gimnazjum w Kołakach Kościelnych (92252 zł). W następnych latach dział ten miał już o wiele mniejszy udział w strukturze (0,8% w 2002 roku i 0,3% w 2003 roku).

Strukturę dochodów gminy można przedstawić także w oparciu o źródła wpływów, tzn. w podziale na dochody własne, subwencję ogólną i dotacje celowe. W analizowanym okresie odnotowano nominalny wzrost zarówno dochodów własnych, jak i subwencji ogólnej. Natomiast wielkość dotacji celowych zmalała. Najwyższy procentowy wzrost nastąpił w dochodach własnych, które w 2002 roku w porównaniu z 2001 rokiem wzrosły o 37,7%, a w 2003 roku w porównaniu z 2002 rokiem - o 10,7%, zaś w subwencjach wzrosły odpowiednio: 9 % i 5,2%. Dotacje celowe w tym okresie zmniejszyły się o 10,1% i 7,7%. Struktura dochodów przy zastosowaniu takiego podziału w analizowanym okresie jest podobna. Około 60% dochodów stanowi subwencja ogólna, natomiast udział dotacji celowych zmniejszył się z 13,4% w 2001 roku do 9,3% w 2004 roku, zwiększając tym samym udział dochodów własnych.

Stuprocentowym wykonaniem w Gminie Kołaki Kościelne charakteryzowała się tylko subwencja ogólna. W wypadku dochodów własnych ich wykonanie w 2001 roku było nieznacznie niższe od 100%. W 2002 roku było najwyższe w analizowanym okresie i wynosiło 107,7%, na co główny wpływ miało wyższe od zaplanowanych wykonanie dochodów działu 756 „Dochody od osób prawnych, od osób fizycznych i od innych jednostek nieposiadających osobowości prawnej”. W 2003 roku wskaźnik wykonania dochodów własnych był najniższy w całym analizowanym okresie i wyniósł 96,2%. Najniższym wykonaniem charakteryzowały się dotacje celowe, chociaż ich wykonanie z roku na rok rosło (odpowiednio: 94,0%, 98,8%, 98,9%). Wykonanie dotacji celowych na poziomie 94% w 2001 roku wynikało przede wszystkim z nieotrzymania planowanej dotacji Podlaskiego Urzędu Wojewódzkiego w Białymstoku na budowę linii oświetlenia ulicznego we wsi Szczodruchy.

Wydatki budżetu Gminy Kołaki Kościelne wzrosły z 2778193 zł w 2001 roku do 3117603 zł w 2002 roku i 3447677 zł w 2003 roku. Nominalny wzrost dochodów ogółem w Gminie Kołaki Kościelne w 2002 roku wyniósł 12,2% w stosunku do 2001 roku, a w 2003 roku o 10,6% w stosunku do 2002 roku i 20,4% w stosunku do 2001 roku. Realny wzrost wydatków ogółem wyniósł: w 2002 roku – 10,3% w stosunku do 2001 roku, a w 2003 roku – 9,8% w stosunku do 2002 roku.

W analizowanym okresie wskaźniki wykonania dochodów ogółem rosły, ale nie przekraczały 100%, co świadczy o utrzymywaniu dyscypliny budżetowej gminy. Wydatki w żadnym z działów w żadnym roku nie przekraczały 100% wielkości zaplanowanych. Najczęściej kształtowały się one na poziomie powyżej 90%.

Najniższy wskaźnik zanotowano w 2003 roku w dziale „Różne rozliczenia” (18,6%), z racji niewystąpienia przewidzianych w tym dziale wydatków oraz w 2002 roku w dziale „Gospodarka mieszkaniowa” (22,7%), na co miały wpływ niższe od zaplanowanych wydatki na wypisy i wyrysy z rejestru gruntów i prace rzeczoznawców.

Największe wydatki odnotowano w dziale „Oświata i wychowanie”, co prawda ich udział w wydatkach ogółem w badanym okresie maleje (z 57,4% wydatków ogółem w 2001 roku do 50,5% wydatków ogółem w 2003 roku), ale i tak stanowią one ponad połowę wydatków budżetowych. Główne wydatki w tym dziale to utrzymanie 3 szkół podstawowych.

Drugą pozycję co do wielkości wydatków zajmuje dział „Administracja publiczna”, na który przeznaczają się corocznie ponad 15% budżetu. Duży, chociaż malejący udział w wydatkach, to wydatki przeznaczone na dział „Opieka społeczna”, wśród których dominują wypłaty zasiłków stałych, okresowych i dla kobiet w ciąży. Niepokojącym zjawiskiem jest mały udział wydatków w dziale „Transport i łączność”, zwłaszcza, że wiele dróg wymaga remontu, a w wielu miejscach tych dróg po prostu brakuje.

Oprócz podziału na działy, wydatki budżetu ogółem można podzielić na wydatki bieżące i inwestycyjne. W tym miejscu należy zwrócić uwagę na niski udział wydatków inwestycyjnych gminy, które w badanym okresie nie przekroczyły 13% wydatków ogółem. W 2001 roku wynosiły one 11,7% wydatków ogółem, w 2002 roku wzrosły do 12,6%, po czym w 2000 roku wróciły do poziomu 11,6%.

Wydatki bieżące w Gminie Kołaki Kościelne wzrosły w 2002 roku w stosunku do 2001 roku o 10,1%, a w 2003 roku o 11,4% w stosunku do 2002 roku. Realny wzrost tych wydatków to odpowiednio: 8,2% i 10,6%. Natomiast wydatki inwestycyjne wzrosły w Gminie Kołaki Kościelne w 2002 roku w stosunku do 2001 roku o 29,8%, a w 2003 roku o 4,9% w stosunku do 2002 roku. Realny wzrost tych wydatków to odpowiednio: 27,9% i 4,1%

Wśród najważniejszych problemów Gminy Kołaki Kościelne, rodzących potrzeby inwestycyjne, należy wymienić:

- niewystarczającą sieć dróg gminnych,
- brak sieci kanalizacyjnej i oczyszczalni ścieków,
- brak własnego wysypiska odpadów komunalnych,

oprócz tego dalszych wydatków wymaga rozpoczęta w 1997 roku rozbudowa Szkoły Podstawowej i Gimnazjum w Kołakach Kościelnych.

Potrzeby te powinny być przesłankami do rozważenia poszukiwania innych możliwości pozyskiwania pieniędzy poza dochodami własnymi, subwencją, dotacjami czy zmniejszającą się nadwyżką budżetową. Zadłużanie się gminy nie powinno być panaceum na jej problemy finansowe, ale nie powinno być również traktowane jako „zło konieczne”. Gdy będzie świadomym działaniem, biorącym pod uwagę jego przyczyny, skutki i ograniczenia, przyczyni się do skuteczniejszego wypełniania zadań gminy i jej rozwoju. Tymczasem ostatni kredyt, już spłacony, zaciągnięty był w 1998 roku na rozbudowę Szkoły Podstawowej i Gimnazjum w Kołakach Kościelnych. W najbliższym czasie nie przewiduje się zaciągnięcia żadnych zobowiązań, a władze Gminy dumne są z tego, że należą do nielicznego grona gmin bez zadłużenia.

Zakładano, że w każdym roku analizowanego okresu może wystąpić niedobór budżetowy. Miał on być pokrywany z nadwyżki budżetowej z lat ubiegłych, którymi gmina dysponowała. W 2003 roku uzyskano niedobór budżetowy 3-krotnie mniejszy od planowanego, tzn. 69709 zł, co stanowiło 2,1% dochodów ogółem. Został on pokryty z nadwyżki budżetowej z lat ubiegłych, która na koniec 2003 roku wynosiła 190166 zł. Zakładając, że budżety w kolejnych latach będą zamykały się podobnym deficytem, nadwyżki tej powinno wystarczyć na pokrycie ewentualnych niedoborów w latach 2004-2006. Później Gmina będzie musiała poszukać innych źródeł pokrycia niedoborów.

W związku z występowaniem nadwyżki budżetowej gmina nie zadłużała się i nie wykazywała w swoich sprawozdaniach żadnych zobowiązań. Była to dosyć wyjątkowa sytuacja, ponieważ w 2001 roku zobowiązań nie wykazało tylko 160 gmin, w roku 2002 roku - 169, a w 2003 roku - 149 gmin w Polsce [5, s. 9].

Gospodarkę finansową Gminy Kołaki Kościelne można więc określić jako bardzo ostrożną i powściągliwą. Polegała ona przede wszystkim na zapewnieniu finansów na realizację podstawowych zadań. Dzięki temu uniknięto głębokiego kryzysu finansów gminy. Ceną za dbałość o bieżące zrównoważenie budżetu, a nawet generowanie nadwyżki, było jednak spowolnienie działalności rozwojowej. Alternatywą dla takiej polityki jest realizowanie mniej restrykcyjnego budżet-

tu, w którym racjonalne zwiększanie zadłużenia może stanowić czynnik stymulujący rozwój.

Niewątpliwie wpływ na podejmowanie decyzji o zadłużaniu się gminy miał układ sił politycznych. Działania ekipy rządzącej cechowała ostrożność, o czym świadczyć może chociażby wynik finansowy – od roku 1999 tylko rok 2003 zamknął się deficytem budżetowym.

Na podstawie analizy budżetu Gminy Kołaki Kościelne można stwierdzić, że struktura dochodów i wydatków budżetowych gminy była w głównej mierze zdeterminowana strukturą zaistniałą w przeszłości. Oznacza to, że końcowy efekt prac nad budżetem był po prostu rutynowym powielaniem struktury poprzedniego budżetu. Zmniejszająca się powoli, ale nadal zdecydowana przewaga tzw. dochodów zewnętrznych nad dochodami własnymi, może świadczyć o uzależnieniu wielkości dochodów od decyzji podejmowanych poza gminą, czyli w rzeczywistości o ograniczeniu jej samodzielności finansowej. Niezadowolającym zjawiskiem był także niski udział wydatków inwestycyjnych, który w badanym okresie nie przekroczył 13%, pomimo istnienia wielu potrzeb i niewykorzystania możliwości finansowania takich wydatków.

Oprócz powyższych, subiektywnych uwag autora na temat budżetu, należy przedstawić nieprawidłowości w gospodarce finansowej gminy, które niewątpliwie, może wprawdzie pośrednio, mały wpływ na budżet gminy. Zostały one stwierdzone w wyniku kompleksowej kontroli gospodarki finansowej za rok 2003, przeprowadzonej w Urzędzie Gminy Kołaki Kościelne przez inspektorów Regionalnej Izby Obrachunkowej w Białymstoku, Zespół w Łomży i dotyczyły m.in.:

- braku w regulaminie organizacyjnym urzędu wskazań, co do roli wójta w systemie kontroli wewnętrznej, natomiast w strukturze organizacyjnej występuje sekretarz, dla którego regulamin przewiduje zadania w systemie kontroli, a które to stanowisko nie jest obsadzone;
- braku określenia w zakładowym planie kont rodzaju ewidencji analitycznej, jaka ma być prowadzona dla poszczególnych kont;
- niewłaściwego sklasyfikowania wydatków, z naruszeniem treści przepisów w zakresie klasyfikacji budżetowej;
- nieprzedkładania radom pedagogicznym szkół projektów planów finansowych, celem ich zaopiniowania;
- braków w ewidencji dotyczącej składników majątkowych (np. brak numerów fabrycznych tych składników, które je posiadały w celu bliższej ich identyfikacji, przyjęcie składników majątku w ewidencji ilościowej bez określenia wartości);

- niewłaściwego prowadzenia rejestru wydanych zaświadczeń w sprawach za-
ległości podatkowych;
- nieterminowego rozliczania się inkasentów z zainkasowanych kwot należno-
ści podatkowych, z naruszeniem terminów wskazanych w *Ordynacji podat-
kowej*;
- przy zamówieniach – nie podawanie do publicznej wiadomości informacji
o kryteriach, którymi zamawiający będzie się kierował przy wyborze oferty,
wbrew ustawie o zamówieniach publicznych.

Stwierdzone uchybienia świadczą o tym, że gospodarka finansowa Gminy Kołaki Kościelne nie jest właściwie prowadzona. Naprawienie niektórych błędów, np. braków w ewidencji dotyczącej składników majątkowych, wymaga tylko uzu-
pełnienia danych, inne natomiast, np. nieprzedkładanie radom pedagogicznym
szkół projektów planów finansowych (naruszenie postanowień art. 41 ust. 2 pkt 2
Ustawy z dnia 7 września 1991 roku o systemie oświaty), wiążą się ze zmianą
schematów postępowania.

4. Propozycje dotyczące polityki budżetowej Gminy Kołaki Kościelne

4.1. Możliwości wykorzystania opinii mieszkańców gminy w procesie opracowywania budżetu

Publiczny charakter działalności samorządu wymaga otwartości władz po-
przez rozwój różnego rodzaju form angażowania mieszkańców w procesy decy-
zyjne. Władze samorządowe muszą być jak najbliżej mieszkańców i tworzyć au-
tentyczne mechanizmy kontaktów ze społecznością lokalną, ponieważ dobre funk-
cjonowanie gminy, tak jak każdej organizacji, opiera się na efektywnym komuni-
kowaniu się z otoczeniem [12, s. 2]. W wypadku gminy kluczem efektywnego
działania jest staranne rozpoznanie potrzeb, oczekiwań i preferencji mieszkańców.

Sposób podejmowania decyzji w gminie może zostać zmieniony na taki,
w którym bezpośrednio można angażować opinię publiczną. W tym celu niezbędne
jest podjęcie działań informacyjnych, umożliwiających obywatelom zrozumienie
systemu finansów samorządowych i skuteczne przyczynianie się do podjęcia decy-
zji dotyczących finansów. Wreszcie, działania związane z poszerzaniem kontaktów

z obywatelami mogą obejmować także tych, którzy normalnie nie biorą udziału w procesach związanych z zarządzaniem w sektorze publicznym.

Gmina Kołaki Kościelne, niewłaściwie zajmuje się promowaniem i podkreślaniem swoich osiągnięć oraz włączaniem opinii publicznej w tę działalność. Poza Urzędem Gminy trudno jest uzyskać informacje jej temat. Na terenie gminy nie ma żadnych lokalnych mediów, np. stacji radiowej, lokalnej gazety. W internetowym Biuletynie Informacji Publicznej ograniczono się tylko do zamieszczenia Statutu, godzin urzędowania Urzędu Gminy, ogłoszenia przetargów i kilku uchwał. W serwisach samorządowych również podane są tylko podstawowe informacje. W Dzienniku Urzędowym woj. podlaskiego zapoznać się można z aktami prawnymi organów gminy. Informacje te są zdecydowanie niewystarczające.

W konstruowaniu budżetu nie bierze się pod uwagę bezpośrednich opinii mieszkańców, w większości przyzwyczajonych do narzekania na władze samorządowe i nieświadomych tego, że mogą mieć wpływ na ich działania. Nie oznacza to jednak, że mieszkańcy, a przynajmniej znaczna ich część, lekceważąco przeszliby obok wszelkich podejmowanych prób komunikowania między nimi a władzami samorządowymi. Może o tym świadczyć chociażby frekwencja w wyborach samorządowych w 2002 roku, która w Gminie Kołaki Kościelne była wyższa od przeciętnej w województwie podlaskim oraz w całym kraju i wynosiła 51,39%.

Poniżej przedstawiono propozycje komunikowania się władz samorządowych z mieszkańcami, które mogą być wykorzystane w Gminie Kołaki Kościelne. Zostały one odpowiednio dostosowane do warunków gminy, tzn. braku lokalnych mediów i ograniczonego dostępu do Internetu. Wydaje się jednak, że większe znaczenie w komunikacji między władzą a obywatelami ma brak demokratycznych zwyczajów niż brak mediów. W komunikowaniu się z otoczeniem władze samorządowe powinny brać pod uwagę nie tylko skuteczność i jakość rządzenia, ale samą istotę demokracji, której podstawą jest samorząd. Propozycje podjęcia działań aktywizujących mieszkańców gminy są następujące:

- organizowanie spotkań radnych i pracowników samorządowych z mieszkańcami gminy jeszcze przed opracowaniem budżetu, na których mieszkańcy mogliby przedstawić własne priorytety odnośnie wydatkowania środków z budżetu gminy;
- przygotowywanie materiałów (np. broszur dostępnych w Urzędzie Gminy, informacji na tablicach ogłoszeń) wyjaśniających podstawowe zagadnienia związane z budżetem gminy;
- opracowanie broszury omawiającej podstawowe cele działalności gminy oraz przedstawienie sugestii odnośnie sposobu, w jaki mieszkańcy mogliby przedłożyć własne propozycje;

- przeprowadzanie wśród obywateli badań (np. ankietowych) dotyczących już świadczonych lub proponowanych usług i wykorzystywanie ich wyników w opracowywaniu nowego budżetu;
- organizowanie spotkań z lokalnymi liderami biznesu w celu uzyskania ich opinii na temat stanu lokalnej gospodarki, która byłaby uwzględniona przy opracowywaniu prognozy dochodów gminy;
- przeprowadzenie debaty publicznej w okresie bezpośrednio poprzedzającym uchwalenie budżetu;
- opracowanie rocznego raportu, który byłby rozpowszechniony po zakończeniu roku budżetowego; raport powinien w sposób interesujący prezentować dokonania gminy oraz przedstawiać graficznie sposób wykorzystania środków budżetowych;
- szkolenie personelu, który skutecznie prowadziłby dialog z obywatelami podczas otwartych zebrań;
- organizowanie uroczystości z okazji pomyślnego wprowadzenia w życie inicjatyw samorządowych (np. oddanie do użytku nowej drogi) oraz publiczne docenianie roli obywateli w planowaniu i wdrażaniu programów samorządowych.

Działania aktywizujące społeczność lokalną należałoby poprzedzić badaniami, których celem byłoby rozpoznanie potrzeb społecznych, najlepiej w formie wywiadu ankietowego z wykorzystaniem kwestionariusza. Badaniem oczekiwań i potrzeb mieszkańców na użytek konstrukcji budżetu gminnego (np. najważniejsze sprawy do rozwiązania w gminie, priorytety inwestycyjne itd.) zajmuje się wiele firm badawczych, np. Media – Tor Badania Rynku, KRAKFIN, LEM Projekt. W wypadku Gminy Kołaki Kościelne korzystanie z usług takich firm nie jest konieczne. Ponieważ liczba mieszkańców jest mała, badania mogą być przeprowadzone przez pracowników Urzędu Gminy. Po zebraniu wyników i wprowadzeniu ich do komputera należy poddać je analizie. Najlepiej użyć do tego celu specjalnych programów statystycznych, gdyż ułatwiają one zarządzanie danymi, ich analizę i prezentację wyników. Wreszcie należy sporządzić raport i przygotować prezentację wyników.

Angażowanie obywateli nie jest sposobem na usatysfakcjonowanie każdego mieszkańca ani też lekarstwem na rozwiązanie konfliktu. Działania polegające na zachęcaniu obywateli do uczestniczenia w podejmowanych decyzjach nie muszą zakończyć się sukcesem, jeśli przez sukces rozumie się to, że opinia publiczna zawsze zatwierdza propozycje władz lokalnych dotyczące finansów. Lecz jeśli sukces oznacza wzrost zaufania ze strony wyborców i zwiększenie ich zaangażo-

wania w proces sprawowania władzy, to podjęcie zaproponowanych działań będzie warte wysiłku. Brak partycypacji mieszkańców w sprawach lokalnych uniemożliwia władzom lokalnym efektywną realizację zadań publicznych i świadczenie usług na rzecz mieszkańców.

4.2. Analiza możliwości wdrożenia budżetu zadaniowego

Wdrożenie budżetu zadaniowego nie jest procesem ani łatwym ani krótkim. Wymaga wysiłku organizacyjnego oraz przetwarzania znacznie większej ilości informacji niż tradycyjne planowanie. Bardzo często zakres reformy wymaga od pracowników istotnej zmiany w podejściu do pracy i burzy status quo w niektórych administracjach. Dzieje się tak zapewne dlatego, że budżet zadaniowy stanowi pewną nowość w praktyce funkcjonowania polskiego samorządu terytorialnego. Zatem, jak każda zmiana, tak i wdrażanie budżetu zadaniowego nie jest pozbawione obaw i niepokojów.

Łączy się z tym znaczny wysiłek szkoleniowy, a przede wszystkim potrzebny jest czas na uzyskanie profesjonalnej sprawności. W zamian za to możliwa jest zmiana wizerunku samorządu w opinii mieszkańców, lepsze spełnianie ich oczekiwań oraz zwiększenie efektywności.

Wśród autorów zajmujących się budżetem zadaniowym panuje przeświadczenie, że może on być przygotowywany zarówno w dużym mieście, jak i w małej gminie, czego przykładem jest Bychawa czy Olecko, a jedynym warunkiem jest wola zespołu zarządzającego. Wysiłek reformy warto podjąć tylko wtedy, gdy decydenci mają dość konsekwencji i cierpliwości oraz potrafią ten wysiłek przełożyć na wymierne korzyści wspólnoty.

Oznaczałoby to, że w Gminie Kołaki Kościelne tej woli najwyraźniej brakuje, ponieważ nie odczuwa się potrzeby doskonalenia metod budżetowania, uznając dotychczasowe za wystarczające. Wśród argumentów można usłyszeć, że jest to gmina mała, jej dochody to ok. 3 mln zł, a Urząd Gminy zatrudnia zaledwie kilkanaście osób. Wydawałoby się zatem, że po prostu „nie opłaca” się niczego zmieniać. Mała liczba mieszkańców nie oznacza jednak, że nie należy się im świadczenie i rozszerzanie usług na coraz wyższym poziomie.

Niewielka liczba pracowników Urzędu Gminy może stanowić w tym wypadku problem, ponieważ wśród pracowników dominują osoby starsze, niechętnie nastawione do wszelkich zmian, do tego słabo wykształcone. Oprócz tego przy wdrażaniu budżetu zadaniowego zalecana jest pomoc konsultantów oraz zakup odpowiedniego oprogramowania komputerowego, co dla tej gminy może być sporym wydatkiem.

Podsumowanie

Znaczenie przywrócenia w 1990 roku w Polsce samorządu na szczeblu gminnym podkreślane jest w większości opracowań z literatury przedmiotu. Gmina, jako wspólnota samorządowa, stała się podstawową formą organizacyjną lokalnego życia publicznego. Niemniej na tym nie należy poprzestać. W Polsce konieczna jest zmiana koncepcji gospodarowania zasobami gmin, w tym zasobami finansowymi, kładąc nacisk na zarządzanie nimi, a nie jak dotychczas – na administrowanie. Wzrasta jednak zainteresowanie zarządzaniem publicznym, czego wyrazem jest rosnąca liczba publikacji w polskiej literaturze naukowej oraz przykłady efektywnie zarządzanych gmin.

Przykładem gminy, w której ciągle mamy do czynienia z administrowaniem, a nie z zarządzaniem jest Gmina Kołaki Kościelne. Budżet, sporządzany na podstawie historycznych danych, służy po prostu do pokrywania kosztów administrowania i wykonywania zadań. Podstawową miarą efektywności działania jest formalne zrealizowanie zaplanowanych wydatków.

Gospodarka budżetowa gminy nie jest prowadzona właściwie. Po wykonaniu zaleceń regionalnej izby obrachunkowej, warto byłoby zająć się doinformowaniem mieszkańców o sytuacji finansowej gminy, a później włączyć ich w proces budżetowania. Gdy mieszkańcy będą mieli realny wpływ na wydawanie publicznych pieniędzy, można mieć pewność, że Gmina Kołaki Kościelne, za pomocą ogromnego narzędzia jakim jest budżet, będzie efektywniej wypełniała swoje zadania.

Literatura

- [1] Adamiak J., *Zarządzanie rozwojem lokalnym i regionalnym*, Towarzystwo Naukowe Organizacji i Zarządzania, Toruń 2001.
- [2] *Budżet władz lokalnych: narzędzia zarządzania* pod red. S. Owsiaka, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2002.
- [3] *Budżet: budżet jako narzędzie zarządzania w administracji samorządowej, czyli jak osiągać cele przy ekonomicznym wykorzystaniu zasobów* pod red. K. Pakońskiego, „Municipium”, Warszawa 2000.
- [4] Filas J., Piszczek M., Stobnicka I., *Budżet zadaniowy – narzędzia i procedury*, Agencja Rozwoju Komunalnego, Poznań 1999.

- [5] *Informacja o stanie zobowiązań według tytułów dłużnych za lata 1999-2003 oraz o stanie należności za lata 2001-2003 jednostek samorządu terytorialnego*, Ministerstwo Finansów, Warszawa 2004.
- [6] *Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r.* Dz. U. 1997, nr 78, poz. 483.
- [7] Kornberger – Sokołowska E., *Decentralizacja finansów publicznych a samodzielność finansowa jednostek samorządu terytorialnego*, „Liber”, Warszawa 2001.
- [8] Kożuch A., *Zarządzanie finansami lokalnymi*, Współczesne Zarządzanie, 2003, nr 1.
- [9] Kożuch B., *Zarządzanie publiczne w zarysie*, Fundacja Współczesne Zarządzanie, Białystok 2003.
- [10] Pakoński K., *Zintegrowane zarządzanie finansami zorientowane na cele*, „Municipium”, Warszawa 2001.
- [11] *Prawo administracyjne* pod red. L. Bocia, Wydaw. Kolonia, Wrocław 2000.
- [12] *Techniki i metody stosowane w partycypacji: wybrane narzędzia*, Seminarium: Partycypacja społeczna w Programie Partnerstwa dla Samorządu Terytorialnego, Kraków 1999.
- [13] *Uchwała nr 70/02 Zarządu Gminy Kołaki Kościelne z dn. 21 marca 2002 r. w sprawie przyjęcia sprawozdania z wykonania budżetu gminy za 2001 r.*, Dz. U. woj. podlaskiego, 2002, nr 50, poz. 1131.
- [14] *Ustawa z dnia 8 marca 1990 roku o samorządzie gminnym*, Dz. U. 1990, nr 16, poz. 95 z późn. zm.
- [15] *Ustawa z dnia 13 listopada 2003 rroku o dochodach jednostek samorządu terytorialnego*, Dz. U. 2003, nr 203, poz. 1966.
- [16] *Ustawa z dnia 26 listopada 1998 roku o dochodach jednostek samorządu terytorialnego w latach 1999-2003*, Dz. U. 1998, nr 150, poz. 983 z późn. zm.
- [17] *Wieloletnie planowanie finansowe* pod red. K. S. Cichockiego, „Municipium”, Warszawa 2001.
- [18] Wojciechowski E., *Zarządzanie w samorządzie terytorialnym*, „Difin”, Warszawa 2003.
- [19] *Zarys finansów publicznych i prawa finansowego* pod red. W. Wójtowicza, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 2002.
- [20] *Zarządzenie nr 4/03 Wójta Gminy Kołaki Kościelne z dn. 26 marca 2003 roku w sprawie przyjęcia sprawozdania z wykonania budżetu gminy za 2002 rok*, Dz. U. woj. podlaskiego, 2003, nr 102, poz. 1853.

[21] *Zarządzenie nr 47/04 Wójta Gminy Kołaki Kościelne z dn. 26 marca 2004 r. w sprawie przyjęcia sprawozdania z wykonania budżetu gminy za 2003 r.* Dz. U. woj. podlaskiego 2004, nr 56, poz. 968.

Budget as a tool for managing a commune based on the example of Kołaki Kościelne Commune

Summary: The basic unit of territorial self-government is a commune, which realizes a number of tasks of local importance. The commune budget on which the commune bases its independent financial economy combines the costs of planned activity with the available financial means. As a result, the budget should be treated not only as a normative act, but first of all as a tool which includes essential possibilities of using it for managing the given unit. Managing, contrary to administering, is a notion which combines both activity and creativity. An example of a commune which has been constantly administered and not managed is the Kołaki Kościelne commune.

Key words: commune, budget, financial economy, administering, managing, budget income, budget expenditures, tasks budget

Artykuł zrealizowano w ramach pracy statutowej S/WZ/1/03.

Wojciech Zimnoch*

Banki wirtualne fundamentem nowoczesnych finansów i bankowości

Streszczenie: Nowoczesne technologie są wykorzystywane we wszystkich dziedzinach życia współczesnego człowieka. Elektronika i jej produkty (komputer, Internet, telefon komórkowy itp.) zmieniają dotychczasowy styl życia. Przede wszystkim jest to zauważalne w świecie finansów. Elektroniczne banki, operacje finansowe realizowane za pomocą łączy elektronicznych to już codzienność. W artykule przedstawiono rozwój e-bankowości, używane narzędzia oraz jej zalety i wady. Zaprezentowano także opinię publiczną o bankowości wirtualnej. Dane pochodzące z fachowej literatury i wyniki badań własnych pozwoliły wyciągnąć wnioski co do pozycji e-banków w świecie finansów i jednocześnie stwierdzić, że banki elektroniczne będą odgrywały ogromną rolę w przyszłości.

Słowa kluczowe: bank wirtualny, e-bankowość, finanse

Wstęp

Wiek XX i początki następnego stulecia to z pewnością okres gwałtownych przemian obejmujących wiele obszarów działalności ludzkiej, przemian, których celem jest ułatwianie życia współczesnemu człowiekowi. Jest to możliwe dzięki powstawaniu nowych technologii, przede wszystkim zaś upowszechnieniu się techniki komputerowej, która znalazła zastosowanie niemal w każdej dziedzinie, między innymi także w bankowości i finansach.

Znaczenie elektroniki w branży dotyczącej działalności banków i instytucji finansowych ciągle wzrasta. Prawdopodobnie dzieje się tak dlatego, że klienci domagają się większej dostępności usług bankowych, niezależnie od czasu, miejsca i okoliczności, coraz większą uwagę przywiązuje się do jakości i szybkości realizowanych usług, wśród społeczeństwa można zaobserwować wzrost umiejętności informatycz-

* Katedra Finansów i Rachunkowości, Wydział Zarządzania

nych, zmianę stylu życia spowodowaną upowszechnianiem komputera. Minęły już czasy, gdy usługi bankowe oferowano wyłącznie w stacjonarnych placówkach bankowych. Pojawienie się na rynku nowych konkurentów, zmiana oczekiwań klientów, a także nacisk na obniżenie kosztów i poprawę wyników banków od połowy lat osiemdziesiątych stanowiły przesłankę rozwoju bankowości elektronicznej.¹

Jednak, czy oznacza to, że światowe tendencje zmierzają w kierunku stopniowej likwidacji tradycyjnych form obsługi? Czy rewolucja technologiczna instytucji finansowych jest nieunikniona? Czy rzeczywiście banki wirtualne będą fundamentem przyszłej bankowości i finansów?

Okazuje się, że na te pytania nie można udzielić jednoznacznej, twierdzącej odpowiedzi. Bankowość wirtualna mimo swoich atrybutów nie jest także pozbawiona wad i dlatego jest jedynie uzupełnieniem tradycyjnych kanałów dystrybucji i nie zastępuje ich w pełni.

1. Ogólna charakterystyka bankowości elektronicznej i jej dominujące formy

Pojęcie bankowości elektronicznej jest terminem szerokim, ciągle rozszerzającym swój zakres wraz z rozwojem nowoczesnych technologii. Definiując bankowość elektroniczną (electronic banking, e-banking) należy wskazać jej charakterystyczne cechy, którymi są: zapożyczenie relacji klient–bank przez systemy informatyczne i telekomunikacyjne oraz automatyzacja czynności wykonywanych dotychczas przez pracowników banku dzięki włączeniu tych systemów do struktury technologicznej i organizacyjnej banku.²

Obszary zastosowań bankowości elektronicznej można pogrupować w następujące działy³:

- przesyłanie danych z banku do klienta (np. kursów walut, notowań giełdowych),
- zautomatyzowane uzyskiwanie informacji o stanie konta, historii operacji (rachunki internetowe są podłączone do systemu bankowego on-line i są aktualizowane na bieżąco),

¹ E. Gostomski, *Bankowość wirtualna, Rzeczpospolita* 1998 r., nr 174, s. 19

² A. Jurkowski, *Bankowość elektroniczna*, NBP, Warszawa 2001, s. 8.

³ M. Adamczyk, *Sieć finansów*, Wprost, 2001, nr 40, s. 56.

- wydawanie dyspozycji przez klienta (dokonywanie przelewów, rozliczeń, zakładanie lokat itp.),
- komunikacja z personelem banku, doradztwo przez media elektroniczne,
- zaciąganie kredytów on-line,
- sprzedaż ubezpieczeń w Internecie przez towarzystwa ubezpieczeniowe (obecnie strony internetowe mają niemal wszystkie towarzystwa ubezpieczeniowe),
- stosowanie witryn internetowych przez towarzystwa emerytalne, za pośrednictwem których realizują one swoje usługi.

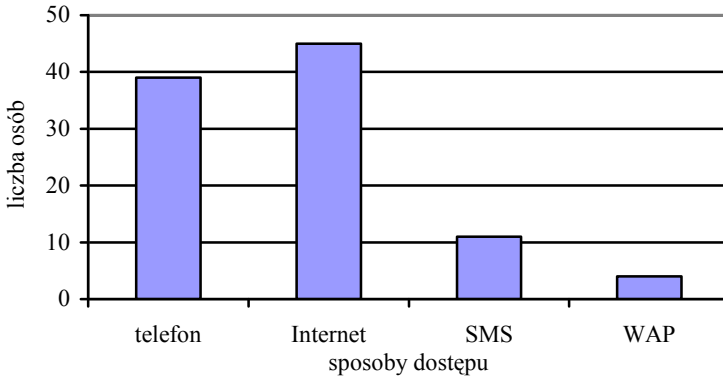
Bankowość elektroniczna wykorzystuje w swojej działalności technologie informatyczne i systemy telekomunikacyjne. Są to między innymi następujące środki⁴:

- karty płatnicze wraz z infrastrukturą (bankomaty, POS, łącza itd.),
- telefonia stacjonarna (phone banking, telebanking),
- komputery osobiste połączone z bankiem specjalnym łączem dzierżawionym lub telefonicznym (home banking-dla klientów indywidualnych, office banking-dla klientów instytucjonalnych),
- Internet, wykorzystywany w różnorodnych urządzeniach stacjonarnych i przenośnych (komputerach, urządzeniach hand-held, kioskach multimedialnych),
- telefonia komórkowe z technologiami WAP, SMS, i-mode (m-banking),
- telewizja interaktywna.

Ze stosowanych form bankowości elektronicznej na szczególną uwagę zasługuje bankowość internetowa. Opiera się ona na publicznej sieci jaką jest Internet. Po stronie klienta niezbędne jest wyłącznie urządzenie mogące połączyć się z Internetem (komputer typu desktop, notebook itp.) oraz przeglądarka internetowa spełniająca pewne minimalne wymagania co do poziomu i typu obsługiwanych zabezpieczeń. Wyniki badań ankietowych przedstawione na rys. 1 wskazują, że dominującym środkiem wykorzystywanym przez klientów e-banków do realizacji operacji finansowych jest Internet.

Można zatem stwierdzić, że rozwój bankowości elektronicznej uwarunkowany jest dostępem do Internetu. Niestety, większość Polaków w dalszym ciągu nie ma dostępu do Internetu, szczególnie w małych miastach i na wsi. Są jeszcze takie miejscowości, w których nie ma nawet sieci telefonicznej i wodociągowej, nie więc dziwnego, że Internet jest tam pojęciem nieznanym, a bank internetowy to już zupełna abstrakcja.

⁴ M. Kisiel, *Kierunki rozwoju usług bankowości elektronicznej dla małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, WSiB, 2002, s. 75.



Rys. 1. Stosowane sposoby dostępu do usług bankowości elektronicznej

Źródło: Opracowanie własne.

Z całą pewnością jednak, podobnie jak u naszych zachodnich, czy północnych sąsiadów, dostęp do Internetu będzie coraz szerszy. Świadczy o tym chociażby pojawianie się nowości technicznych umożliwiających transmisję danych na znaczne odległości bez użycia tradycyjnych łączy. Rozwiązania te są wykorzystywane przez liczne firmy oferujące zakładanie sieci, które umożliwiają swobodny dostęp do Internetu.

Za rozwojem usług finansowych świadczonych przez Internet przemawia także silna konkurencja między bankami, rywalizacja oraz walka o klienta. Obok podstawowych usług dostępnych na stronach internetowych banków, pojawia się wiele innych produktów dodatkowych. Do niedawna jeszcze, korzystając ze stron internetowych banków, można było jedynie realizować podstawowe operacje finansowe dotyczące głównie rozliczeń z kontrahentami, które wspierały płynność klienta i polegały na przetwarzaniu danych związanych z realizacją operacji finansowych. Obecnie najpopularniejszymi usługami oferowanymi na stronach internetowych banków są:

- tworzenie listy odbiorców,
- przelewy z przyszłym terminem realizacji,
- potwierdzenie przelewu,
- informacje o szczegółach przelewu,
- przelewy do US i ZUS-u,
- lista operacji i dyspozycji oczekujących,
- zlecenia stałe/polecenia zapłaty,

- zakładanie/przeglądania/likwidowanie lokat,
- obsługa kart w menu transakcyjnym,
- możliwość zmiany hasła,
- indywidualne powiadomienia,
- informacja o ostatnich logowaniach.

Ze względu na powszechną dostępność telefonów komórkowych na uwagę zasługują również możliwości oferowane przez m-banking. Szczególne nadzieje wiązano z technologią WAP (Wireless Application Protocol) będącą odpowiednikiem Internetu dla urządzeń bezprzewodowych.⁵ Dzięki zastosowaniu tej technologii można uzyskać bezpieczeństwo i funkcjonalność zbliżoną do systemów bankowości internetowej. Jednak jej wprowadzenie nie przyniosło zamierzonych efektów. Prawdopodobnie przyczyną tego niepowodzenia były wysokie koszty użytkowania. Połączenia dial-up taryfikowane są podobnie jak rozmowy - podstawie długości ich trwania.

Poza tym skonfigurowanie połączenia dla wielu osób okazuje się zbyt trudne i często występują kłopoty na łączach. Zdarza się także, że niektóre modele telefonów współpracują z jednym bankiem, ale z innym już nie. Co gorsza, producenci telefonów, oprogramowania i operatorzy bezradnie rozkładają w takich sytuacjach ręce, całą winę zrzucając na specyfikę technologii. W Polsce moda na WAP minęła, zanim się na dobre zaczęła. Banki, które wdrożyły ten kanał, nie likwidują go, ale również nie rozwijają.

Wyniki przeprowadzonych badań ankietowych (rys. 1) w pełni potwierdzają powyższe spostrzeżenia. Okazuje się, że z dostępu za pomocą WAP korzysta niewielki odsetek klientów bankowości internetowej. Można zatem przyjąć, że technologia ta prędzej czy później zostanie zastąpiona innym rozwiązaniem.

Nieoczekiwanie, zarówno dla telekomów, jak i banków, okazało się, że popularną obecnie usługą bankowości mobilnej jest powiadamianie o zmianach salda rachunku za pomocą SMS-a. Alarmy przesyłane SMS-em, informujące klientów o wszystkich operacjach na rachunku czy karcie kredytowej, oferuje coraz więcej banków. Wszystkie informacje są przesyłane na bieżąco i dla sprawdzenia salda nie trzeba korzystać z bankomatów czy bankowości internetowej. Dla wielu klientów jest to również element zwiększający bezpieczeństwo - od razu są informowani o wszelkich operacjach zachodzących na koncie.

Jednak zakres operacji jakie można wykonać za pomocą środków łączności, takich jak: SMS-y i technologia WAP jest o wiele bardziej ograniczony niż możli-

⁵ Ibidem, s. 75.

wości komputera współpracującego z siecią Internet. Najczęściej sprowadzają się one do możliwości sprawdzenia salda rachunku i przelewów na określone, zdefiniowane konta⁶. Zakres tych operacji maksymalnie obejmuje⁷:

- a) w przypadku funkcji realizowanych za pomocą SMS-ów:
 - sprawdzenie stanu konta,
 - historia operacji,
 - przelew na rachunek zdefiniowany,
 - blokowanie przelewu,
 - założenie lokaty,
 - blokowanie karty płatniczej,
- b) w przypadku funkcji realizowanych za pomocą WAP:
 - saldo konta i kryteria operacji,
 - przelew na rachunki zdefiniowane,
 - przelew na dowolne rachunki,
 - przelew z przyszłą datą realizacji,
 - anulowanie przelewu,
 - zlecenia stałe,
 - lista odbiorców dla przelewów,
 - zakładanie i zrywanie lokat.

Przedstawione powyżej mobilne środki realizacji operacji finansowych nie są w pełni zadowalające. Zakres usług z których przeciętny obywatel może korzystać jest ograniczony, a poza tym pojawia się także wiele problemów natury technicznej. W związku z tym ogromne nadzieje pokłada się w innym środku dostępu do bezprzewodowego Internetu, tzn. w technologii GPRS.

Internet i HTML postawiły bardzo wysoką poprzeczkę. Klienci oczekują od swego telefonu czegoś równie ergonomicznego, funkcjonalnego i nieskomplikowanego w użytkowaniu. Przyszłość bankowości mobilnej prawdopodobnie leży w telefonach GPRS/3G obsługujących język HTML za pomocą których banki będą oferowały klientowi na kolorowych, stosunkowo dużych wyświetlaczach usługi bankowe niewiele odbiegające od tych, które zna z witryn internetowych. Nowe rozwiązanie jest wolne od wszystkich wad poprzednich systemów. Jest znacznie tańsze, bo do łączenia wykorzystuje GPRS, uniezależnia klienta i banki od opera-

⁶ J. Rafa, *Polskie e-banki*, Internet, 2001, nr 5, s. 21.

⁷ http://e_banking.webpark.pl/

tora, a także pozwala na dość dowolne projektowanie i aktualizowanie aplikacji bankowych.⁸

Instrumenty bankowości elektronicznej to nie tylko Internet, komputer, czy telefon komórkowy posiadający opcje WAP oraz możliwość wysyłania SMS-ów. Operacje finansowe mogą być także realizowane za pomocą zwykłego telefonu, łącząc się z żywym lub automatycznym operatorem. W Polsce ten typ bankowości elektronicznej, jak pokazują wyniki badań ankietowych (rys. 1) jest bardzo popularny.

Innymi, o wiele rzadziej stosowanymi nośnikami usług bankowych są: telewizja i system office banking. Łączność telewizyjna jest realizowana za pośrednictwem komunikacji dwukierunkowej. Możliwe jest to dzięki „telewizji (ITV) w sieci kablowej (zwykle światłowodowej), sprzężonej z siecią komputerową i pracującej według określonych standardów. W rozwiązaniu bez komputera klasyczne telewizory są wyposażone w specjalny konwerter (set-top box converter) i pilot jako urządzenie wejściowe. Jeżeli podłączony jest komputer, musi być on wyposażony w modem kablowy i kartę sieciową. Sieć kablowa daje szerokopasmowy dostęp do Internetu. Do ściągania plików z Internetu może być wykorzystana również telewizja satelitarna, ale działa ona jedynie jednokierunkowo (tylko dostarcza dane), żądanie pliku wychodzi np. z modemu komputerowego”⁹. Mimo rozwoju technologii telewizyjnej, jej wykorzystanie w finansach i bankowości, prawdopodobnie będzie jednak stosunkowo niewielkie. Możliwości przez nią oferowane i obecne ograniczenia sprawiają, że telewizja w obszarze bankowości elektronicznej jest w trudniejszej sytuacji niż inne elektroniczne kanały dystrybucji usług bankowych. W Polsce wykorzystywał ją dotychczas tylko InvestBank.

Natomiast - „Typowy system office banking składa się z komputera z zainstalowaną aplikacją, której zadaniem jest połączenie i wymiana danych z komputerem znajdującym się w banku. Połączenie odbywa się poprzez modem i linię telefoniczną, bank wyznacza wówczas numer dostępowy dla klientów lub poprzez specjalne stałe łącze. Instalacja office banking w siedzibie klienta przeprowadzana jest najczęściej przez pracownika banku”¹⁰.

⁸ M. Macierzyński, *Bank w komórce*, Gazeta Bankowa, 2004, nr 42, s. 38.

⁹ Z. Ryznar, *Jak rozumieć sieć*, Gazeta Bankowa, 2002, nr 1, s. 24.

¹⁰ M. Kisiel, *Kierunki rozwoju usług bankowości elektronicznej dla małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, WSFiB, 2000, s. 75.

2. Ryzyko towarzyszące realizacji elektronicznych transakcji finansowych i sposoby jego ograniczania

Bank internetowy ma podstawową przewagę nad tradycyjnym. Jest dostępny dla klienta 24 godziny na dobę przez 7 dni w tygodniu. Internetowe konto w banku to zysk nie tylko dla klienta, ale i banku. Korzystający - oszczędzają czas i mają pełną kontrolę nad finansami, natomiast usługodawcy - automatyzują i poprawiają jakość obsługi, oferują atrakcyjniejszy produkt, a jednocześnie ograniczają kolejki, zmniejszają tłok jaki panuje w fizycznych oddziałach banków. Jednak oprócz pozytywów, jakie niesie ze sobą bankowość wirtualna, ma ona także negatywne strony. Okazuje się bowiem, że niemożliwe jest zapewnienie całkowitego bezpieczeństwa danym przesyłanym za pośrednictwem sieci. Wśród społeczeństwa daje się zauważyć duże poczucie niepewności co do bezpieczeństwa transakcji zawieranych w postaci elektronicznej. Zapewnienie klientom poczucia bezpieczeństwa jest ważnym i podstawowym czynnikiem umożliwiającym funkcjonowanie i rozwój bankowości elektronicznej, której przyszłość, w dużej mierze, jest uzależniona od zdolności instytucji finansowych do minimalizacji zagrożeń obecnych w cyberprzestrzeni.

O względnym bezpieczeństwie można mówić wówczas, gdy spełnione są przynajmniej cztery podstawowe założenia ¹¹:

- możliwość potwierdzenia tożsamości klienta,
- szyfrowany kanał transmisji na drodze klient-bank zapewniający poufność przesyłanych informacji,
- zabezpieczenie serwera banku przed dostępem do prywatnych informacji o klientach przez osoby do tego nieupoważnione,
- zabezpieczenie serwera banku przed celowymi atakami prowadzonymi zarówno z zewnątrz (z Internetu), jak i od środka (z sieci lokalnej firmy).

Bezpieczeństwo bankowości internetowej jest zapewniane na dwóch poziomach. Pierwszy poziom dotyczy kwestii bezpieczeństwa przesyłu informacji, którego podstawą jest autentyczność, czyli możliwość identyfikacji użytkownika, integralność danych podczas transmisji, niezaprzeczalność wykonanej transakcji oraz poufność informacji. Natomiast poziom drugi odnosi się bezpośrednio do

¹¹ http://e_banking.webpark.pl/

środowiska, w którym przechowywane są wszystkie dane z zakresu bankowości internetowej oraz jej użytkowników.¹²

W relacji klient-bank ważna jest kontrola procesów bezpieczeństwa z punktu widzenia mechanizmów potwierdzających tożsamość klienta, natomiast w kwestiach bezpieczeństwa środowiska, decydującą rolę odgrywa odpowiednie zabezpieczenie komputera centralnego banku, co ma związek z właściwym udzielaniem uprawnień pracownikom.

Proces potwierdzenia tożsamości nie jest łatwym zadaniem, chociażby z powodu obecności hakerów, stosujących rozmaite techniki i biegle poruszających się w rzeczywistości wirtualnej. Najczęściej stosowanymi przez nich narzędziami włamań do systemów bankowości elektronicznej są:

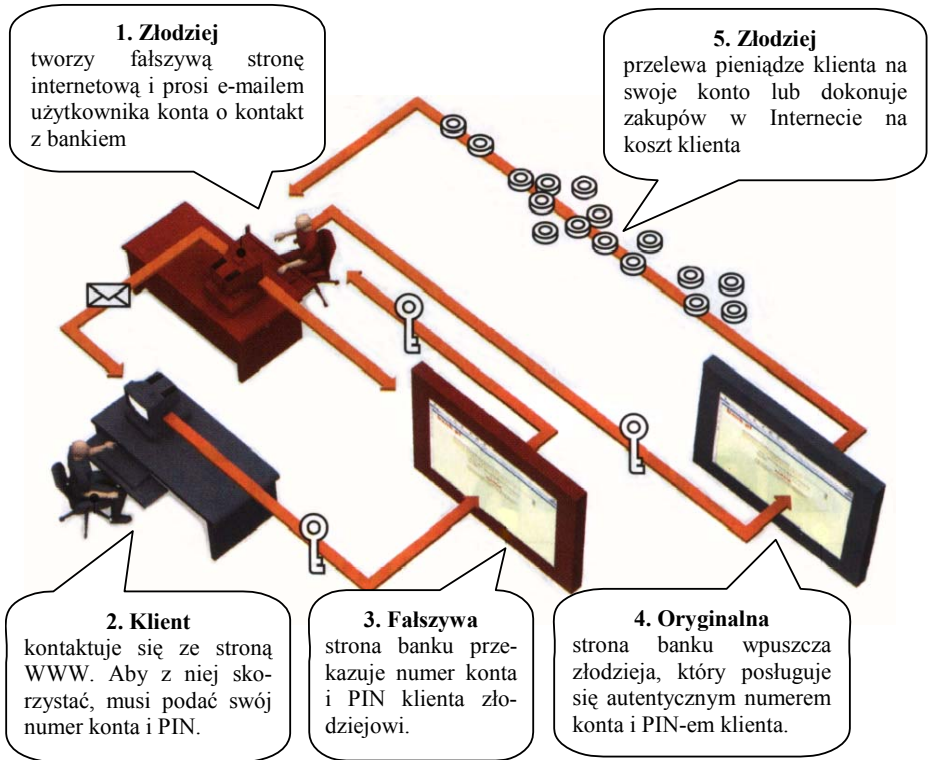
- Konie trojańskie to niewielkie programy dołączone do prawidłowego oprogramowania. Niewidzialne dla odbiorcy, najczęściej podczepiane pod zwykłą mailową przesyłkę. Instalują się automatycznie na twardym dysku wraz z otwarciem przesyłki. Po zainstalowaniu wirusa (bo koń trojański jest typem wirusa) nadawca może zaglądać na dyski zainfekowanego komputera. Śledząc kolejność poszczególnych klawiszy wbijanych w klawiaturę przez nieświadomego użytkownika, haker może poznać tajne hasła dostępu do kont bankowych i numery kart kredytowych.¹³
- Klonowanie witryn internetowych banków pozwala hakerom poznać numer konta i PIN danego klienta banku. Sposób działania hakera przedstawia rysunek 2.

Kolejnym czynnikiem, sprzyjającym rozszerzaniu się przestępczości w świecie wirtualnych finansów, jest łatwowierność klientów, którzy wykonują polecenia hakerów podających się za pracowników banku. Coraz popularniejsze stają się ataki hakerów dokonywane z zastosowaniem metod z socjotechniki. Polegają one to na wykorzystaniu niewiedzy i naiwności klientów celem uzyskania poufnych informacji. Metoda ta pozwala hakerom na bardzo proste zdobycie numerów identyfikacyjnych i hasła do kont bankowych.¹⁴ Dlatego też wszyscy użytkownicy powinni pamiętać o tym, że nikt nie może ich prosić o podanie tak poufnych danych. Niektóre banki posiadają nawet zapis w regulaminie, aby w takich wypadkach natychmiast informować kierownictwo instytucji.

¹² D. Dżega, *(Nie)bezpieczny e-bank*, Internet, 2003, nr 10, s. 37.

¹³ A. Leszczyński, *Czy internetowe banki są bezpieczne?*, Wiedza i Życie, 2003, nr 10, s. 53.

¹⁴ D. Dżega, ...op.cit., s. 37.



Rys. 2. Sposób działania hakera

Źródło: S. Koczot, E. Glapiak, *Szukać miejsca na ziemi*, Newsweek, 2003, nr 43, s. 43.

Żadne systemy zabezpieczeń nie dają stuprocentowej gwarancji bezpieczeństwa, mogą jednak znacznie ograniczyć skalę zagrożenia. W ostatnich latach, w miarę rozwoju bankowości elektronicznej, zostały wypracowane różnorodne mechanizmy zabezpieczeń dla posiadaczy rachunków bankowych.

1) **Szyfrowana transmisja danych** jest niezbędna do zapewnienia poufności danych przesyłanych przez klienta do banku. Obecnie najczęściej stosowanymi rozwiązaniami umożliwiającymi szyfrowanie danych są protokoły szyfrujące: SSL (Secure Sockets Layer) oraz SET (Secure Electronic Transaction).

SSL jest protokołem kryptograficznym opracowanym przez firmę Netscape Communications, zapewniającym bezpieczny kanał komunikacyjny między klientem, a serwerem. Jest wykorzystywany do przesyłania zaszyfrowanych informacji za pośrednictwem Internetu. Obsługuje go większość popularnych przeglądarek

internetowych, jak i serwerów WWW. Został powszechnie przyjęty jako standard szyfrowania na stronach internetowych. Protokół SSL tworzy wirtualny, odporny na próby podsłuchiwania, kanał transmisji dla informacji przesyłanych przez aplikacje. Podstawowymi cechami tego protokołu są:

- certyfikowanie, czyli autoryzacja serwerów internetowych i klientów,
- szyfrowanie, zapewniające poufność przesyłanych informacji,
- sumy kontrolne, gwarantujące integralność danych.

SSL jest protokołem ogólnego przeznaczenia. Używany jest przede wszystkim przez witryny e-commerce oraz e-banking, gdzie możliwość dokonania transakcji bez obawy o przechwycenie poufnych danych (np. numerów kart kredytowych) jest szczególnie ważna. Pierwszą operacją wykonywaną po nawiązaniu połączenia przy wykorzystaniu protokołu SSL jest sprawdzenie informacji uwierzytelniających serwera oraz, jeżeli zachodzi taka konieczność, także klienta. W tej fazie wykorzystywane są cyfrowe certyfikaty, wystawiane po szczegółowej kontroli wiarygodności przez niezależne urzędy CA (Certification Authorities). Certyfikaty, poza informacjami o charakterze ogólnym, zawierają także klucze publiczne ich właścicieli. Podczas pierwszego połączenia komputery uzgadniają także rodzaj algorytmu kryptograficznego, jakiego będą używać - wybierany jest zawsze najmocniejszy z dostępnych obu stron. Następnie każda z maszyn generuje tzw. klucz sesji, który posłuży jej do szyfrowania wysyłanych informacji. Klucze te zostają zakodowane za pomocą klucza publicznego „rozmówcy” i przekazane drugiej stronie. Każdy z komputerów dekoduje klucz sesji za pomocą własnego klucza prywatnego i od tego momentu klucz sesji może już służyć do deszyfrowania otrzymywanych danych. W przeglądarkach Internet Explorer i Netscape Navigator ustanowienie bezpiecznego połączenia z witryną sygnalizowane jest ikoną z symbolem zamkniętej kłódki.

SET to standard umożliwiający bezpieczne posługiwanie się kartami kredytowymi podczas przeprowadzania transakcji w Internecie. Dzięki włączeniu elektronicznych podpisów, SET dostarcza mechanizmów umożliwiających identyfikację klienta. Wykorzystanie silnych metod kryptograficznych (szyfrowanie z udziałem klucza publicznego) zapewnia pełną poufność przekazywanych informacji. Zakodowane numery kart przesyłane są wprost do firm zajmujących się ich obsługą, co oddala zagrożenie ich przejęcia przez osoby trzecie lub nadużyć ze strony właścicieli sklepów internetowych. Bezpieczna transakcja SET możliwa jest jedynie wtedy, gdy użytkownik posługuje się przystosowaną do tego celu przeglądarką (Netscape Navigator lub Internet Explorer od wersji 4.0 wzwyż), natomiast sprzedawca oraz banki dysponują serwerem obsługującym ten standard. Na razie

technologia ta jest stosowana tylko w niektórych państwach. Transakcja SET ma następujący przebieg¹⁵:

- klient otrzymuje elektroniczny certyfikat, stanowiący od tej pory jego identyfikator w sieci,
- klucz publiczny klienta (w oparciu o który generowany jest certyfikat) zostaje oficjalnie potwierdzony elektronicznym podpisem banku,
- podobny certyfikat wydawany jest sprzedawcy internetowemu (potwierdzony przez bank sprzedawcy),
- klient składa zamówienie na stronie WWW,
- przeglądarka klienta pobiera i potwierdza autentyczność certyfikatu witryny,
- przeglądarka wysyła zamówienie zakodowane kluczem publicznym sprzedawcy oraz numer karty kredytowej klienta zakodowany kluczem publicznym banku (sprzedawca nie może poznać numeru karty),
- sprzedawca sprawdza autentyczność danych podanych przez klienta, weryfikując elektroniczny podpis na jego certyfikacie, poprzez odwołanie się do urzędu który go wystawił,
- sprzedawca przekazuje zamówienie, zakodowany numer karty klienta oraz certyfikat klienta do banku,
- bank przeprowadza autoryzację sprzedawcy i klienta oraz potwierdza zdolność płatniczą klienta,
- podpisana elektronicznie autoryzacja zostaje odesłana do sprzedawcy, który na jej podstawie realizuje zamówienie.

2) **Token** „jest to urządzenie kryptograficzne generujące jednorazowe hasła. Działa na zasadzie pytanie-odpowiedź, wyświetlanych w formie ciągu cyfr, który zmienia się co kilkadziesiąt sekund. Dana kombinacja cyfr jest ważna jedynie przez czas jej wyświetlania. Ciąg cyfr jest funkcją tajnego klucza zapisanego w karcie oraz aktualnego czasu. System internetowy potrafi ustalić poprawność ciągu cyfr wygenerowanego przez token. Zegary tokena są zsynchronizowane z serwerem banku. Urządzenie to chronione jest hasłem bądź PIN-em”¹⁶. Token jest urządzeniem wielkości kalkulatora, które może być użyte tylko dla konta, dla którego zostało wydane. Są dwa rodzaje tokenów¹⁷:

- urządzenie szyfrujące dane - token wyposażony w specjalną klawiaturę, za pomocą której klient musi wpisać swój kod PIN; następnie urządzenie generu-

¹⁵ http://e_banking.webpark.pl/

¹⁶ D. Dżega, ...op.cit., s. 38.

¹⁷ http://e_banking.webpark.pl/

je specjalny klucz dostępu, na podstawie którego użytkownik ma dostęp do swojego rachunku,

- generator haseł jednorazowych – token, w którym zapisany jest kod danego klienta, na podstawie którego ma on dostęp do swojego rachunku elektronicznego; za pomocą określonych algorytmów hasło jest zmieniane co 60 sekund, dzięki czemu osoba nieposiadająca tokena nie ma dostępu do czyjegoś konta.

Mimo wielu zalet, token jest jednak urządzeniem niepozbawionym mankamentów. Przede wszystkim dlatego, że koszty dzierżawy lub zakupu tokena w Polsce są nadal wysokie, jak również ze względu na niewygodę użytkownika w posługiwaniu się hasłem.

3) **Kody TAN (Transaction Authorisation Number)** to hasła numeryczne przydzielane przez system informatyczny banku na wniosek posiadacza rachunku. Są one wykorzystywane do logowania i zatwierdzania transakcji. Klient otrzymuje je za pośrednictwem tradycyjnej poczty w postaci list haseł jednorazowych, kart kodów identyfikacyjnych lub uwierzytelniających. Niektóre banki oferują klientom pobranie wydruku takiej listy z bankomatu. Lista haseł jednorazowych jest przypisana do konkretnego rachunku. Dodatkowym zabezpieczeniem stosowanym przez niektóre banki jest czasowe ograniczenie ważności danej listy haseł jednorazowych. Niewłaściwe kilkakrotne wprowadzenie hasła powoduje blokadę konta.

4) **Podpis elektroniczny (cyfrowy, internetowy)** jest nowoczesną formą weryfikacji użytkownika, która w Polsce dopiero się rozwija. Jest on swoistym substytutem znanego dotychczas odręcznego podpisu stosowanego w transakcjach dokonywanych metodą tradycyjną. Podpis cyfrowy, aby między innymi zabezpieczyć bank przed wyłudzeniami ze strony klienta, musi spełniać rolę niezaprzeczalnego dowodu wykonania operacji przez daną osobę w taki sposób, aby nie mogła się ona jej wyprzeć. Kod powinien uniemożliwiać ingerencję osób niepowołanych (musi być trudny do podrobienia), umożliwiać łatwą weryfikację i na trwałe łączyć się z dokumentem. Wdrażane obecnie rozwiązania (masowo stosowane już w zachodniej części Europy i w USA) spełniają wszystkie powyższe założenia. Ponadto uważa się, że podpis cyfrowy jest bardziej wiarygodny od podpisu ręcznego, składanego w placówce banku. Idea podpisu cyfrowego opiera się na tzw. szyfrach asynchronicznych. Polegają one na stworzeniu dwóch rodzajów kluczy: klucza prywatnego oraz klucza publicznego. Klucz prywatny służy do tworzenia tzw. skrótu przesyłki, dołączonego do dokumentu. Posiada go wyłącznie osoba składająca „podpis”. Będzie on nadawany przez powołane w tym celu organy certyfikacyjne. Klucz publiczny (rozszyfrowujący) jest kluczem jawnym, a jego rozpo-

wszechnianie jest nielimitowane. Służy on do zidentyfikowania i odczytania danych nadawcy skrótu przesyłki.

5) **Technologie biometryczne** polegają na logowaniu się do systemu za pomocą odcisków palców albo rysów twarzy. Na razie jednak koszty i niedojrzałość tej technologii powstrzymują banki od jej upowszechnienia.¹⁸

6) **Hasła maskowane** stanowią dość dobre zabezpieczenie przy korzystaniu z usług bankowych w miejscach ogólnie dostępnych. Przy logowaniu nie jest podawane całe hasło, lecz określone znaki wybrane przez system. Chroni to użytkownika przed podejrzeniem hasła przez niepowołane osoby.

7) **Pytania osobiste** to zabezpieczenia polegające na udzielaniu odpowiedzi na zadawane przez system pytania, sformułowane na etapie rejestracji klienta do danego systemu bankowości internetowej.

Mechanizmy zabezpieczeń stosowane w bankowości internetowej charakteryzują się dużą różnorodnością. Najpopularniejsze z nich, dostępne na polskim rynku, przedstawiono w tabeli 1 opracowanej na podstawie informacji umieszczonych na stronach internetowych poszczególnych banków.

Tabela 1. Zabezpieczenia stosowane w polskich bankach internetowych

Lp.	Bank	Wystawca certyfikatu cyfrowego	Token	Kody TAN	Klucz prywatny	Inne
1	BGŻ e-Integrum	Centrum Level IV, Unizeto	+			
2	BPH PBK	PolCert SLP CA, E-Telbank		+		hasło maskowane
3	Bank Zachodni WBK	VeriSign Public Primary	+			limity transakcji
4	Citibank Handlowy	VeriSign Public Primary				limity transakcji
5	Fortis Bank	VeriSign Public Primary			+	certyfikat cyfrowy klienta
6	LUKAS Bank	VeriSign Public Primary	+			limity transakcji
7	MBank	VeriSign Public Primary		+		oddzwanianie
8	MultiBank	VeriSign Public Primary		+		
9	Nordea Bank Polska	VeriSign Public Primary		+		
10	Bank Pekao	VeriSign Public Primary	+			
11	PKO BP	VeriSign Public Primary	+			
12	VW Bank direct	VeriSign Public Primary	+			
13	INVEST BANK	VeriSign Public Primary			+	
14	Deutsche Bank 24	Thawte Server CA		+		

Źródło: Opracowanie własne.

¹⁸ P. Karnaszewski, *Strażnicy naszych e-piędzy*, Gazeta Bankowa, 2000, nr 10, s. 41.

Obserwując rozwój zabezpieczeń technicznych można stwierdzić, że osiągnięto w tej dziedzinie znaczący postęp. Z jednej strony bogactwo technologii i różnorodność sprzętu pozwalają zminimalizować zagrożenia czyhające na uczestników wirtualnego rynku finansów, z drugiej natomiast sprawiają, że klienci znajdują się w mało komfortowej sytuacji. Korzystający z usług banków wirtualnych wymagają stuprocentowego bezpieczeństwa, któremu powinna towarzyszyć prostota i minimalizacja czasu realizacji usługi. Ogromna różnorodność stosowanych mechanizmów zabezpieczających nie spełnia jednak w zupełności tych wymagań. Dlatego też, warunkiem niezbędnym do tego, aby bankowość wirtualna stała się fundamentem nowoczesnych finansów, jest dążenie do ujednoczenia standardów przesyłania danych oraz stworzenie jednolitej struktury kluczy publicznych, co pozwoliłoby na stosowanie jednej pary kluczy we wszystkich bankach. Konieczne jest wprowadzenie jasno sformułowanych procedur kontrolnych dla wszystkich uczestników wirtualnego rynku finansów.

3. Społeczne za i przeciw - socjologiczny aspekt bankowości elektronicznej

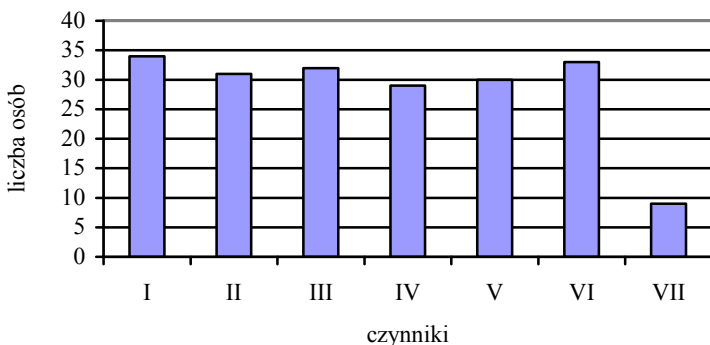
Wielu ekspertów uważa, że banki wirtualne przejmą w niedalekiej przyszłości rolę banków tradycyjnych. Obecnie w krajach skandynawskich ok. 10 mln osób, czyli 60% gospodarstw domowych ma już dostęp do Internetu, a za dwa lata będzie ich prawdopodobnie ok. 17 mln. Ekspertci szacują, że duży procent spośród nich korzystać będzie z oferty banków wirtualnych.¹⁹ Czy podobna sytuacja będzie w Polsce?

Obecnie klientów korzystających z bankowości internetowej w Polsce jest ok. 250 tys., podczas gdy np. w grudniu 1999 roku było ich zaledwie około 11 tys. Z badań przeprowadzonych przez Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową wynika, że w 2005 roku ich liczba może przekroczyć 2 mln. Najprawdopodobniej przyszłość bankowości wirtualnej będzie uzależniona od takich czynników jak: wiedza społeczeństwa o usługach bankowości elektronicznej, nastawienie społeczne do tych usług, zadowolenie klientów z oferowanych usług, zainteresowanie ofertami banków, zaufanie klientów, a także realizowane programy, których celem jest uświadamianie społeczeństwa o istocie działania e-banków, mechanizmach zabezpieczających stosowanych w bankach wirtualnych itp.

¹⁹ <http://www.cafe.mbank.pl/e422.html>

Czynnikiem wpływającym w znacznym stopniu na rozwój i kształtowanie się bankowości wirtualnej w Polsce jest atrakcyjność ofert proponowanych przez e-banki i atrybuty odróżniające je od banków tradycyjnych. To, w jaki sposób i na co zwracają uwagę klienci e-banków przedstawia rysunek 3.

Wszystkie te czynniki w zbliżonym stopniu zachęcają respondentów do korzystania z usług banków elektronicznych. Wśród nich można wyróżnić dwa dominujące: wygoda i oprocentowanie rachunków. Okazuje się, że bank bez placówek, bez kolejek, urzędników w kasowym okienku, umożliwiający klientowi dysponowanie rachunkiem za pośrednictwem Internetu, czy telefonu, to znakomite i doceniane na polskim rynku rozwiązanie. O wygodzie decyduje również nieograniczony dostęp oraz możliwość skorzystania z banku o każdej porze dnia i w dowolnym zakątku świata pod warunkiem posiadania komputera. Innym atrybutem banków wirtualnych, docenionym przez respondentów, którzy wypełnili ankietę, to korzystne, jak na polski sektor bankowy, oprocentowanie rachunków, na których można ulokować nadwyżki finansowe itp. Okazuje się, że banki wirtualne, chcąc utrzymać się na rynku i pokonać swoich rywali działających w sposób tradycyjny, powinny zwrócić szczególną uwagę na ten element swojej oferty.



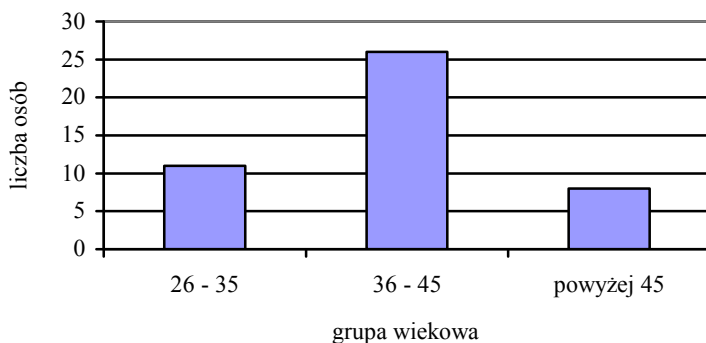
Rys. 3. Czynniki skłaniające do korzystania z usług bankowości wirtualnej
 I – wygoda, II – opłaty za prowadzenie konta, III – opłaty za przelewy przez Internet, IV – opłaty za wyciągi, V – opłaty za zlecenia stałe przez Internet, VI – oprocentowanie rachunków, VII – inne

Źródło: Opracowanie własne.

Wśród osób, które udzieliły odpowiedzi na pytania postawione w ankiecie są nie tylko klienci e-banków, ale także ci, którzy sceptycznie odnoszą się do tej formy bankowości. Wyniki badań wskazują, że powodem niekorzystania z usług banków elektronicznych jest brak dostępu do Internetu, a zwłaszcza brak zaufania do

banków wirtualnych oraz niedostateczna wiedza społeczeństwa o usługach bankowości elektronicznej z pewnością na dzień dzisiejszy nie jest wystarczająca. Wiele grup społecznych nie rozumie na czym one polegają i ich nastawienie do usług e-bankingu jest sceptyczne. Ludzie boją się wyłudzeń internetowych, zniknięcia pieniędzy z kont oraz przejścia nad nimi kontroli. Powszechnie uważa się, że zabezpieczenia stosowane w bankowości elektronicznej nie są wystarczające.

Osoby korzystające z usług e-bankingu (39% wszystkich ankietowanych) stwierdzają, że są zadowoleni z oferowanych usług. Doceniają jakość i profesjonalizm bankowości elektronicznej. Duże zainteresowanie usługami tego typu można zaobserwować wśród ludzi młodych oraz w średnim wieku (rys. 4). Klienci stawiają bankom duże wymagania, a relacja bank-klient w znacznym stopniu musi opierać się na zaufaniu. Banki powinny dążyć do jego zdobycia, między innymi poprzez informowanie społeczeństwa o stosowanych technologiach, mechanizmach zabezpieczających i ich niezawodności.



Rys. 4. Klienci e-banków w poszczególnych grupach wiekowych
Źródło: Opracowanie własne.

Podsumowanie

Powoli kończy się okres niewiedzy komputerowej. Niemal każdy już wie, że życie we współczesnym świecie wymaga umiejętności posługiwania się komputerem. Zarówno ludzie starsi, jak i młodszy potrafią sprawnie korzystać z tego urządzenia. Obsługa systemu operacyjnego Windows, korzystanie z pakietu Office, to dzisiaj coś zupełnie oczywistego niemal w każdym domu, nie wspominając o dostępie do Internetu. Pojęcia z którymi jeszcze kilka lat temu można było zetknąć

się jedynie w dialogu prowadzonym przez informatyków dzisiaj są używane powszechnie. Sieci komputerowe, procesory, twarde dyski, pamięci operacyjne i inne terminy związane z informatyką są znane większości osób.

Współczesność to nie tylko czas informatyzacji, ale także czas, w którym ogromną rolę odgrywa pieniądź. Połączenie świata elektroniki i finansów pozwoliło utworzyć bank wirtualny.

Chcąc określić pozycję e-banku w świecie bankowości i finansów w niniejszej pracy przedstawiono ogólną charakterystykę, istotę i sposób jego działania, a także używane środki techniczne. W artykule wykorzystano publikacje, zarówno o tematyce ekonomicznej, jak i informatycznej oraz przeprowadzono ankietę, która pozwoliła poznać opinię społeczną oraz nastawienie społeczeństwa do bankowości elektronicznej. Na podstawie analizy tych materiałów można było sformułować następujące opinie:

- Banki elektroniczne mogą znacznie obniżyć stawki pobieranych prowizji i opłat, ponieważ każda operacja internetowa jest znacznie tańsza od tradycyjnej. Daje to ogromną przewagę bankom wirtualnym nad bankami tradycyjnymi.
- Zastosowanie Internetu w komunikacji pozwala pominąć długotrwałe i droższe przesyłanie informacji pocztą oraz maksymalnie zredukować personel banku (zastępują go maszyny), jak i opłaty za pomieszczenia użytkowe (nie są potrzebne).
- Bank wirtualny może swobodnie i sprawnie działać mając tylko jedną placówkę. Jest ona wystarczająca do sprawnego funkcjonowania, gdyż jest potrzebna tylko jako siedziba dla pracowników obsługujących transakcje. Banki wirtualne nie muszą otwierać ogromnych placówek w każdym mieście, zatrudniać pracowników ochrony, opłacać monitoringu, nie ponoszą też ryzyka napadu, gdyż placówka realnie nie istnieje.
- Choć wiedza społeczeństwa o usługach bankowości elektronicznej nie jest jeszcze wystarczająca i ludzie boją się wyłudzeń internetowych, to jednak większość klientów banków elektronicznych jest z oferowanych usług zadowolona.
- Duże zainteresowanie usługami bankowości elektronicznej można zaobserwować wśród ludzi młodych, wykształconych lub studiujących oraz ludzi biznesu.
- Klienci w coraz większym stopniu cenią sprawną realizację zleceń, wygodę i komfort w rozporządzaniu własnymi środkami umieszczonymi na koncie. Bank wirtualny jest usługodawcą, który najlepiej potrafi spełnić oczekiwania klienta.

Prawdopodobnie w najbliższym czasie nastąpi wzrost zainteresowania usługami bankowości elektronicznej. Postępująca informatyzacja spowoduje, że będzie korzystał z niej coraz więcej grup społecznych. Usługi te będą coraz bezpieczniejsze i zdobędą zaufanie klientów. Banki będą oferowały coraz bardziej różnorodne i zindywidualizowane usługi. Bez wątplenia bankowość elektroniczna będzie najtańszą i najprzystępniejszą formą bankowości, dostępną dla każdego posiadacza komputera i użytkownika Internetu.

Literatura

1. Adamczyk M., *Sieć finansów*, Wprost, 2001, nr 40.
2. Bigolas-Siwicka A., *Rozwój usług finansowych w Internecie*, Ekonomia i Organizacja Przedsiębiorstwa, 2000, nr 3.
3. Dżega D., *(Nie)bezpieczny e-bank*, Internet, 2003, nr 10.
4. Gostomski E., *Bankowość wirtualna*, Rzeczpospolita, 1998, nr 174.
5. Jurkowski A., *Bankowość elektroniczna*, Narodowy Bank Polski, Warszawa 2001.
6. Karnaszewski P., *Strażnicy naszych e-piędzy*, Gazeta Bankowa, 2000, nr 10.
7. Kisiel M., *Kierunki rozwoju usług bankowości elektronicznej dla małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, WSFiB, 2002.
8. Koczot S., Glapiak E., *Szukać miejsca na ziemi*, Newsweek, 2003, nr 43.
9. Kowalczyk A., *Bank z wyszukiwarki*, Gazeta Bankowa, 2002., nr 43.
10. Leszczyński A., *Czy internetowe banki są bezpieczne?*, Wiedza i Życie, 2003, nr 10.
11. Macierzyński M., *Bank w komórce*, Gazeta Bankowa, 2004, nr 42.
12. Rafa J., *Polskie e-banki*, Internet, 2001, nr 5.
13. Ryznar Z., *Jak rozumieć sieć*, Gazeta Bankowa, 2002, nr 1.
14. Wargacki M., *Pakiet wirtualny*, Gazeta Bankowa, 2002, nr 1.

Electronic banks-the foundation of modern finances and banking

Summary: Modern technology is using in all areas of life of present man. Electronics and its products (computer, Internet, mobile phone, etc.) change current style of life. First of all this is noticeable in the world of finances. Electronic banks, finance operations are rea-

lized by using electronic links-this is already a commonness. The information included in this article show development of e-banking, devices using in e-banking, their advantages and disadvantages. The article also presents public opinion about e-banking. Data coming from professional literature and results of my own research allowed to draw conclusions as to position of e-banks in the world of finances and to state that e-banks will be very important in the future of banking. All of these indicates that the meaning of this form of customer service will increase.

Key words: electronic bank, e-banking, finance

Artykuł zrealizowano w ramach pracy statutowej S/WZ/1/03.

*Romuald Ziółkowski, Bożena Łagowska**

Znaczenie badań naukowych i pracy dydaktycznej w rozwoju turystyki w województwie podlaskim

Streszczenie: W artykule przedstawiono kierunki badań prowadzone w zakresie turystyki na Wydziale Zarządzania Politechniki Białostockiej. Omówiono wybrane elementy procesu kształcenia studentów na kierunku studiów: turystyka i rekreacja ze specjalnością turystyka na obszarach przyrodniczo cennych. Wskazano również na związki pomiędzy kształceniem studentów a rozwojem turystyki.

Słowa kluczowe: turystyka, badania naukowe

Wprowadzenie

Województwo podlaskie jest jednym z najciekawszych pod względem przyrodniczym i najmniej zanieczyszczonym regionem Polski. Rozległe obszary puszczańskie, liczne jeziora i bogactwo fauny i flory, to główne przesłanki utworzenia w tej części kraju Zielonych Płuc Polski. Walory te wpływają nie tylko na atrakcyjność województwa podlaskiego pod względem przyrodniczym, ale także kulturowym, czyniąc je jednym z najciekawszych regionów kraju.

W artykule przedstawiono kierunki badań z zakresu turystyki prowadzone na Wydziale Zarządzania Politechniki Białostockiej. Omówiono również wybrane elementy procesu kształcenia studentów na kierunku studiów: turystyka i rekreacja ze specjalnością turystyka na obszarach przyrodniczo cennych.

* Katedra Turystyki i Rekreacji, Wydział Zarządzania, Politechnika Białostocka

1. Atrakcyjność turystyczna województwa podlaskiego

Województwo podlaskie jest bez wątpienia obszarem atrakcyjnym pod względem turystycznym. W zależności od przyjętego kryterium, można wskazać mocne lub słabe strony tego obszaru, lepszą lub gorszą jego pozycję w porównaniu z sąsiednimi regionami. Biorąc pod uwagę bogactwo przyrodnicze i kulturowe województwa podlaskiego należy stwierdzić, że już tylko z tych powodów północno-wschodnia Polska z powodzeniem może rywalizować z innymi regionami kraju, a nawet Europy.

Środowisko przyrodnicze województwa podlaskiego zachowało duży stopień naturalności, co jest jednym z najważniejszych atutów tego obszaru. Na terenie tym znajdują się cztery parki narodowe, trzy parki krajobrazowe, około stu rezerwatów przyrody i wiele innych obszarów przyrodniczo cennych. Obszary te są dostępne dla turystów. Coraz częściej dyskutuje się i realizuje w praktyce wiele pomysłów dotyczących turystycznego wykorzystania terenów chronionych w sposób niezagrażający ich funkcjonowaniu i rozwojowi. Informacje na ten temat można znaleźć w licznych publikacjach naukowych oraz przekazywane są na konferencjach w których uczestniczą, zarówno osoby administrujące obiektami i obszarami chronionymi, jak również naukowcy i praktycy [3, 5, 6, 7, 8].

Dużym potencjałem turystycznym województwa podlaskiego są także walory środowiska kulturowego [1, 2, 4]. Decyduje o tym położenie na polsko-białorusko-litewskim pograniczu, gdzie występuje ogromna różnorodność narodowościowa, etniczna, religijna oraz kulturowa. Świątynie i cmentarze różnych wyznań, zabytki architektury i budownictwa ludowego, uroczystości religijne i liczne imprezy folklorystyczne, organizowane przez przedstawicieli grup etnicznych, tworzą bardzo ciekawy krajobraz kulturowy. Kulturowanie tych tradycji sprzyja także zachowaniu tradycyjnego krajobrazu wiejskiego.

Rozwój turystyki jest ściśle związany z walorami naturalnymi i antropogenicznymi danego obszaru. Zależy również od stanu nasycenia i standardu bazy turystycznej i paraturystycznej znajdującej się w regionie. Aby jednak obiekty lub obszar stały się atrakcyjne turystycznie, należy je wcześniej odnaleźć, opisać i wypromować oraz rozwijać zaplecze turystyczne tam, gdzie generuje się ruch turystyczny. Nie uda się skutecznie zrealizować tych celów, jeżeli nie będą prowadzone odpowiednie badania. Dlatego bardzo ważną rolę w rozwoju turystyki odgrywają ośrodki naukowe. Taką rolę spełnia Wydział Zarządzania Politechniki

Białostockiej, na którym w 2001 roku utworzono nowy kierunek studiów - turystyka i rekreacja ze specjalnością: turystyka na obszarach przyrodniczo cennych.

2. Kierunki prowadzonych badań i charakterystyka specjalizacji naukowych pracowników Katedry Turystyki i Rekreacji

Katedra Turystyki i Rekreacji została utworzona na Wydziale Zarządzania Politechniki Białostockiej w 2000 roku. Prawie 5-letni okres funkcjonowania tej jednostki charakteryzuje się bardzo intensywną pracą naukową i dydaktyczną, dzięki czemu nastąpił rozwój kadry oraz powstały liczne specjalizacje z zakresu prowadzonych badań i zajęć dydaktycznych. Główne kierunki zainteresowań naukowych, które realizowane są w zespołach badawczych, to:

- rekreacja zdrowotno-ruchowa,
- technologie informacyjne w turystyce,
- przestrzenne aspekty rozwoju turystyki,
- turystyka na obszarach wiejskich,
- konkurencyjność branży turystycznej.

Odzwierciedleniem zainteresowań naukowych są wnioski badawcze, o które występują pracownicy Katedry. W tabeli 1 przedstawione zostały tematy prac badawczych z ostatnich pięciu lat, w których pracownicy brali udział. Zauważa się szeroki zakres tematyczny prac planowanych na lata 2005-2006. Prace realizowane są w powoływanych do tego celu zespołach badawczych, które umożliwiają rozszerzenie zakresu badań i problematyki.

Tabela 1. Wykaz prac badawczych realizowanych przez pracowników Katedry Turystyki i Rekreacji

Rodzaj pracy badawczej	Temat	Okres realizacji
Prace zakończone		
Granty KBN	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Gospodarowanie środowiskiem w warunkach ekorozwoju ze szczególnym uwzględnieniem rolnictwa i leśnictwa</i> (projekt badawczy KBN nr 1H02D00315) • <i>Euroregion Niemen</i> (grant KBN nr PBK 015-11) 	1998-2000 1998-2000
Działalność statutowa	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Mechanizmy i uwarunkowania ekorozwoju</i> (S/IZM/1/98) • <i>Rozwój turystyki na obszarach przyrodniczo cennych</i> (S/WZ/7/02) 	1998-2002 2002-2003
Badania własne	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Ekologiczne aspekty gospodarowania środowiskiem w rolnictwie</i> (W/IZM/4/98) • <i>Kształtowanie zintegrowanej infrastruktury ekorozwoju – W/IZM/1/98</i> • <i>Metodyka oceny ekosystemów przyrodniczo cennych w aspekcie możliwości turystyczno – rekreacyjnego ich wykorzystania i przeciwdziałania zagrożeniom środowiska</i> (W/IZM/1/01) • <i>Zastosowanie systemów informacyjnych na rynku turystycznym</i> (W/WZ/02/16) 	1998-2000 1998-2000 2001-2003 2002-2003
Inne prace zlecone	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Strategia zrównoważonego rozwoju powiatu hajnowskiego do 2015 roku</i> • <i>Strategia zrównoważonego rozwoju gminy Zawady do 2010 roku</i> • Ekspertyza dotycząca Zadania 1 bloku A PDF projektu nr POL/00/G41/A/1G/99 w zakresie opracowania map wektorowych Doliny Górnej Narwi: Gatunki i zbiorowiska roślinne Doliny Górnej Narwi, Zagospodarowanie turystyczne w Dolinie Górnej Narwi, Stan komunalizacji miejscowości obszaru objętego projektem • <i>Strategia rozwoju turystyki województwa podlaskiego do roku 2010</i> • <i>Strategia zrównoważonego rozwoju gminy Łomża do 2010 roku</i> 	1999-2000 2000 2000 2000-2001 2001
Prace realizowane		
Działalność statutowa	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Marketing markowych produktów turystycznych w województwie podlaskim</i> (S/WZ/2/04) 	2004-2005
Badania własne	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Oceny i kierunki rozwoju infrastruktury turystycznej na obszarach przyrodniczo cennych</i> (W/WZ/8/04) • <i>Zintegrowane systemy zarządzania turystyką w parkach krajobrazowych.</i> (W/WZ/5/04) • <i>Potencjał konkurencyjności branży turystycznej województwa podlaskiego</i> (W/WZ/13/04) • <i>Zintegrowane planowanie rozwoju zrównoważonego w powiecie</i> (W/WZ/4/03) 	2004-2005 2004-2005 2004-2005 2004-2005 2003-2005

Rodzaj pracy badawczej	Temat	Okres realizacji
Nowe prace planowane na rok 2005 – 2006		
Granty KBN	<i>Przestrzenne aspekty oraz uwarunkowania rozwoju markowych produktów turystycznych na przykładzie województwa podlaskiego</i> <i>Potencjał konkurencyjności gospodarstw agroturystycznych północno-wschodniej Polski</i>	2006
		2006
Badania własne	<i>Perspektywy rozwoju turystyki przyrodniczej i kulturowej na obszarze Wielkich Jezior Mazurskich</i> <i>Analiza uwarunkowań i możliwości wykorzystania nieużywanej infrastruktury komunikacyjnej północno-wschodniej Polski do celów turystycznych</i> <i>Typologia gospodarstw agroturystycznych</i> <i>Stres i umiejętności radzenia z nim studentów kierunku Turystyka i Rekreacja Politechniki Białostockiej</i> <i>Rekreacja w kulturze czasu wolnego studentów II roku kierunku Turystyka i Rekreacja Politechniki Białostockiej</i>	2005
		2006
		2006
		2005
		2005
		2005

Źródło: Opracowanie własne.

Do szczególnych osiągnięć naukowych, dokonanych w okresie 4-letniego istnienia Katedry Turystyki i Rekreacji, należy:

- czterokrotne zorganizowanie krajowej konferencji naukowej poświęconej problematyce turystycznej; wygłoszone referaty zostały opublikowane w materiałach konferencyjnych,
- wydanie siedmiu monografii,
- prowadzenie seminarium doktoranckiego dla osób przygotowujących rozprawy doktorskie o problematyce turystycznej.

Obecnie w katedrze zatrudnionych jest 25 pracowników na stanowiskach naukowo-dydaktycznych, z tego sześć osób, to samodzielni pracownicy naukowci, a kolejnych ośmiu jest ze stopniem naukowym doktora, w tym jeden z nich przygotowuje się do kolokwium habilitacyjnego. Dwóch asystentów ma otwarte przewody doktorskie, a dwóch kolejnych przygotowuje się do tej procedury jeszcze w bieżącym roku akademickim. Rozwój naukowy pracowników świadczy o podwyższaniu poziomu przygotowania dydaktycznego, co skutkuje lepszym kształceniem studentów.

3. Kształcenie kadry dla sektora turystycznego

Rozwijająca się gospodarka rynkowa potrzebuje kadr o zróżnicowanym, specjalistycznym i bardzo praktycznym wykształceniu odpowiadającym głównym kierunkom rozwoju regionu. Jednym z ważniejszych celów był, i w dalszym ciągu pozostaje, rozwój turystyki. Jednak oferta programowa szkół wyższych w regionie północno-wschodnim nie uwzględniała do niedawna takich potrzeb lokalnego środowiska społeczno-gospodarczego. Jeszcze kilka lat temu w żadnej ze szkół wyższych województwa podlaskiego nie byli kształceni studenci z zakresu turystyki i rekreacji. Rozwój turystyki był hamowany przez brak specjalistycznej kadry. Informacje o tym pojawiały się w różnych oficjalnych dokumentach, między innymi w strategii rozwoju województwa podlaskiego do 2010 roku. Także późniejsze badania, przeprowadzone w 2000 roku przez pracowników Wydziału Zarządzania Politechniki Białostockiej, wskazywały na:

- niewystarczający poziom kwalifikacji kadr branży turystycznej,
- małą liczbę szkoleń i kursów dla pracowników sektora turystycznego,
- niewystarczającą znajomość języków obcych wśród pracowników tego sektora.

Pierwsze kroki zmierzające do zlikwidowania braków w wykształceniu kadry turystycznej w województwie podlaskim podjęto w 1998 roku na Politechnice Białostockiej w Instytucie Zarządzania i Marketingu (obecnie Wydział Zarządzania). Uruchomiono wówczas magisterskie studia uzupełniające na kierunku: zarządzanie i marketing ze specjalnością zarządzanie ochroną środowiska i turystyką. Dwa lata później, w roku akademickim 2000/2001, na tym samym kierunku uruchomiono specjalność: zarządzanie turystyką. Natomiast w 2001 roku przyjęto pierwszych studentów na 3-letnie studia licencjackie na kierunku: turystyka i rekreacja ze specjalnością turystyka na obszarach przyrodniczo cennych. Obecnie na tym kierunku studiuje ponad 800 studentów (tab. 2). Pierwsi absolwenci otrzymali dyplom ukończenia studiów licencjackich już czerwcu 2004 roku, przy czym większość z nich (ok. 90 %) kontynuuje studia na poziomie magisterskim.

Tabela 2. Liczba studentów na kierunku: turystyka i rekreacja (stan na 15 stycznia 2005 r.)

Rok studiów	Studia dzienne	Studia zaoczne	Studia wieczorowe
I	120	180	81
II	81	110	26
III	105	115	-
RAZEM	306	405	107

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z dziekanatu Wydziału Zarządzania.

Ważnym elementem kształcenia studentów na kierunku: turystyka i rekreacja są praktyki zawodowe, obozy rekreacji ruchowej i obozy turystyczne. Program praktyk studenckich jest realizowany w kilkudziesięciu jednostkach gospodarczych województwa podlaskiego mających bezpośredni lub pośredni związek z turystyką, a w szczególności w biurach podróży, stowarzyszeniach agroturystycznych i obiektach noclegowych. W czasie studiów studenci mają obowiązek wziąć udział w dwóch praktykach. Pierwsza praktyka trwa 8 dni i jest realizowana po trzecim semestrze. Podczas tej praktyki studenci zapoznają się:

- ze strukturą organizacyjną firmy,
- z zakresem działalności przedsiębiorstwa,
- z ofertą przedsiębiorstwa,
- z formami promocji,
- z programami komputerowymi wykorzystywanymi do obsługi klienta,
- z funkcjonowaniem księgowości,
- z charakterystyką ubezpieczeń w turystyce – między innymi z rodzajami ubezpieczeń i firm ubezpieczeniowych współpracujących z daną jednostką,
- z bierną obsługą klienta.

Druga część praktyk jest realizowana na początku semestru szóstego i trwa 10 dni. Program zajęć obejmuje:

- uczestniczenie w tworzeniu produktu turystycznego (krajowego lub zagranicznego),
- współpracę przy tworzeniu oferty sezonowej danego przedsiębiorstwa,
- zapoznanie się z dokumentacją imprezy turystycznej,
- zapoznanie się z dokumentacją pilota wycieczek,
- aktywną obsługą klienta.

Innym rodzajem praktycznego przyuczania do zawodu są obozy organizowane po drugim i po czwartym semestrze nauki. Zadaniem pierwszego obozu jest zapoznanie studentów z różnymi formami turystyki kwalifikowanej w ekosystemach (wodnych, leśnych, łąkowych). Program obejmuje między innymi spływ kajakowy, wycieczki piesze i rowerowe, gry i zabawy rekreacyjne.

Celem obozu turystycznego, który odbywa się po IV semestrze, jest praktyczne wykorzystanie zdobytej wiedzy teoretycznej do prowadzenia imprez turystycznych w terenie. W czasie jego trwania studenci powinni:

- zaprojektować szlak turystyczny oraz oprowadzić grupę po jego trasie,
- przygotować ofertę wypoczynku letniego dla osób przyjeżdżających do miejscowości w której prowadzony jest obóz.

Podczas trwania obozu sprawdzane są między innymi: umiejętność orientacji w terenie, umiejętność oprowadzania grup po szlakach turystycznych, umiejętność identyfikowania i oceny infrastruktury turystycznej.

Podsumowanie

Walory turystyczne środowiska naturalnego ułatwiają bez wątpienia osobom zawodowo zajmującym się turystyką działalność w tej dziedzinie. Nie mogą one jednak zastąpić dobrego przygotowania teoretycznego i umiejętności zawodowych zdobywanych podczas kształcenia. Stąd też bardzo ważną rolę w procesie rozwoju turystyki w województwie podlaskim odgrywa Wydział Zarządzania Politechniki Białostockiej, zarówno z uwagi na przygotowanie kadry dla potrzeb branży turystycznej, jak również określanie możliwości i wyznaczanie kierunków rozwoju turystyki w województwie podlaskim.

Literatura

- [1] I. Bielawska, H. Kiryłuk, K. Michałowski, G. Rąkowski, R. Ziółkowski, *Turystyka w województwie podlaskim*, Politechnika Białostocka, Białystok 2001.
- [2] H. Kiryłuk, K. Michałowski, R. Ziółkowski, *Uwarunkowania i kierunki rozwoju turystyki w województwie podlaskim*, Politechnika Białostocka, Białystok 2002.
- [3] B. Jaroszewicz, *Białowieski Park Narodowy jako czynnik sprzyjający rozwojowi lokalnemu*, W: R. Horodeński, C. Sadowska-Snarska, *Walory przyrodnicze jako czynnik rozwoju regionów wschodniej Polski*, Wyższa Szkoła Ekonomiczna, Białystok 2003.
- [4] R. Kalski, *Formy turystyki lansowanej przez Północnopolilaskie Towarzystwo Ochrony Ptaków*, W: *Turystyka na obszarze Zielonych Płuc Polski: szanse i zagrożenia*, Zielone Płuca Polski, Białystok 2002.
- [5] K. Michałowski, R. Ziółkowski, *Kierunki rozwoju turystyki na obszarach przyrodniczo cennych w województwie podlaskim*, W: R. Horodeński, C. Sadowska-Snarska, *Walory przyrodnicze jako czynnik rozwoju regionów wschodniej Polski*, Wyższa Szkoła Ekonomiczna, Białystok 2003.

- [6] Cz. Okołów, *Ekoturystyka jako forma turystyki bezpiecznego dla środowiska – przykłady polskie, europejskie i światowe*, W: Turystyka na obszarze Zielonych Płuc Polski: szanse i zagrożenia, Zielone Płuca Polski, Białystok 2002.
- [7] B. Poskrobko, R. Ziółkowski, *Miejsce turystyki w strategii rozwoju województwa podlaskiego*, W: Turystyka na obszarze Zielonych Płuc Polski: szanse i zagrożenia, Zielone Płuca Polski, Białystok 2002.
- [8] Z. Szkiruć, *Turystyczne wykorzystanie parków narodowych i krajobrazowych obszaru Zielone Płuca Polski*, W: Turystyka na obszarze Zielonych Płuc Polski: szanse i zagrożenia, Zielone Płuca Polski, Białystok 2002.

Meaning of research works and teaching methods in tourism development in Podlaskie province

Summary: The paper presents research directions that are being undertaken in Faculty of Management of Technical University of Białystok. Chosen elements of students education profiles in tourism and recreation specialization and relationships between students education and tourism development are presented.

Key words: tourism, research works.