

Zeszyty Naukowe Politechniki Białostockiej

EKONOMIA I ZARZĄDZANIE

Zeszyt 8

Wydawnictwo Politechniki Białostockiej

Białystok 2003

Redaktor naukowy:
prof. dr hab. Stanisław Naruszewicz

Recenzenci:
prof. dr hab. Wiesław Czyżowicz – 25
prof. Leonard Etel – 1
prof. zw. dr hab. Kazimierz Górka – 22, 23
prof. dr hab. Krzysztof Jajuga – 7
prof. dr hab. Piotr Jeżowski – 15
prof. zw. dr hab. Tadeusz Kasprzak – 24
prof. dr hab. inż. Ryszard Knosala – 8
prof. dr hab. Hanna Konopka – 4
prof. Antoni Kukliński – 17
prof. dr hab. Leszek Kupiec – 9, 16
dr hab. Mirosława Lasek prof. UW – 5, 6, 11, 13
prof. dr hab. Nina Łapińska-Sobczak – 14
dr Elżbieta Orechwa-Maliszewska – 21
prof. dr hab. Antoni Mironowicz – 18
prof. dr hab. Jerzy Nikitorowicz – 3
prof. dr hab. Lech Ostrowski – 2
dr hab. Aleksander Panasiuk prof. US – 26
prof. dr hab. Zygmunt Smoleński – 10, 12
prof. dr hab. Andrzej Wiśniewski – 19, 20

Opracowanie redakcyjne:
Jadwiga Żukowska

© Copyright by Politechnika Białostocka 2003

ISSN 1232-8553

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

Skład i druk:
Dział Wydawnictw i Poligrafii Politechniki Białostockiej

SPIS TREŚCI

1. Alechnowicz A.: Konstytucyjne zasady podatkowe	7
2. Backiel K.: Prawne i społeczno-gospodarcze aspekty przestępczości ubezpieczeniowej w Polsce	31
3. Borowska A.: Sprawność w zakresie komunikacji międzyludzkiej warunkiem skutecznej komunikacji międzykulturowej	49
4. Budzisz B.: Kierunki kształcenia w szkołach ponadgimnazjalnych w opinii powiatowych urzędów pracy w województwie podlaskim	59
5. Chodakowska E.: Wykorzystywanie prognozowania w przedsiębiorstwach – wyniki badania kwestionariuszowego	87
6. Chraślowska J., Halicka K.: Prognozowanie wielkości przychodów ze sprzedaży z wykorzystaniem modeli ARIMA oraz SSN	103
7. Dziekoński K.: Typy sieci ekonomicznych	117
8. Filipkowski P.: Zasady i narzędzia stosowane w procesie tworzenia systemów ekspertowych dedykowanych dla zarządzania	131
9. Gawędzka J.: Zmiany w reformie terytorialnej kraju	139
10. Jurewicz M.: Podatek rolny w latach 1984-2001 w polskim systemie prawa	155
11. Kołaszewska U.: Popularność dokonywania zakupów w polskich sklepach internetowych	167
12. Konopelko A.: Prawna ochrona konsumenta usług turystycznych w Unii Europejskiej	177
13. Kowalewski K.: Analiza rozwoju gospodarczego Elku w latach 1975–2000	183
14. Kozłowski A.: Estymacja mocy testów statystycznych	199
15. Lulewicz A., Piekutowska A.: Instrumenty finansowe Unii Europejskiej – ich znaczenie dla Polski	211
16. Olszewska A.M.: Proces wyrobu optymalnej lokalizacji inwestycji gospodarczych	223
17. Pawluczuk A.: Szanse na wzrost gospodarczy w Polsce w świetle gospodarki opartej na wiedzy na przykładzie Irlandii i Finlandii	235

18. Rogacz K.: Integracja europejska a tożsamość narodów	249
19. Szlis I.: Marketing usług doradczych	263
20. Szlis I.: Osłabienie koniunktury a aktywność firm konsultingowych na rynku polskim	281
21. Truszkowska-Kurstak M.: Rezerwy w świetle zmian przepisów o rachunkowości i regulacji międzynarodowych	291
22. Wasiluk A.: Bariery utrudniające wprowadzanie innowacji w przedsiębiorstwach	319
23. Wasiluk A.: Źródła i cele innowacji wprowadzanych w przedsiębiorstwach	337
24. Wasiuk M.: Rola systemu CRM w procesie zarządzania firmą	347
25. Wronka M.: Dostosowanie procedury przetwarzania pod kontrolą celną do prawa Unii Europejskiej	355
26. Ziółkowski R.: Gromadzenie danych w turystyce	367

CONTENTS

1. Alechnowicz A.: CONSTITUTIONAL TAX RULES	29
2. Backiel K.: LEGAL, SOCIAL AND ECONOMIC ASPECTS OF INSURANCE CRIMES IN POLAND	48
3. Borowska A.: INTERPERSONAL COMMUNICATION PROFICIENCY – THE CONDITION OF EFFECTIVE INTERCULTURAL COMMUNICATION	57
4. Budzisz B.: DIRECTIONS OF EDUCATION IN ABOVE-GYMNASIUM SCHOOLS IN OPINION DISTRICT DEPARTMENT OF WORK IN PODLASKI PROVINCE	86
5. Chodakowska E.: FORECASTING IN ENTERPRISES – ON THE BASIS OF SURVEY RESEARCH	101
6. Chrabołowska J., Halicka K.: ARIMA AND SSN MODELS APPLICATION FOR FORECASTING SALES GROSS INCOME	116
7. Dziekoński K.: TYPES OF ECONOMIC NETWORKS	129
8. Filipkowski P.: RULES AND TOOLS IN PROCESS OF BUILDING EXPERT SYSTEMS IN MANAGEMENT	138
9. Gawędzka J.: THE TERRITORIAL REFORM OF THE COUNTRY AND ITS CORRECTIONS	153
10. Jurewicz M.: THE FARM – TAX IN THE YEARS 1984-2001 IN POLISH SYSTEM OF LAW	166
11. Kołaszewska U.: POPULARITY OF ON-LINE SHOPPING IN POLAND	176
12. Konopelko A.: CONSUMER'S LAW PROTECTION POLICY IN EUROPEAN UNION	181
13. Kowalewski K.: AN ANALYSIS OF THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF ELK IN THE YEARS 1975-2000	197
14. Kozłowski A.: STATISTIC POWER TESTS' ESTIMATION ..	209
15. Lulewicz A., Piekutowska A.: EUROPEAN UNION'S FINANCIAL INSTRUMENTS – THEIR ROLE FOR POLAND ..	221
16. Olszewska A.M.: HOW TO CHOOSE LOCATION FOR ONE'S ECONOMIC INVESTMENT TO MAKE IT THE MOST OPTIMUM	233

17. Pawluczuk A.: OPPORTUNITIES FOR ECONOMIC GROWTH IN POLAND IN THE LIGHT OF THE KNOWLEDGE – BASED ECONOMY – EXAMPLES FROM IRELAND AND FINLAND	247
18. Rogacz K.: EUROPEAN INTEGRATION AND NATIONAL IDENTITY	261
19. Szlis I.: MARKETING OF CONSULTING SERVICES	279
20. Szlis I.: THE WORSENING ECONOMIC SITUATION IN RELATION TO THE EFFECTIVENESS OF CONSULTING COMPANIES	290
21. Truszkowska-Kurstak M.: PROVISIONS UNDER THE CHANGES IN THE ACCOUNTING LAW AND INTERNATIONAL REGULATIONS	317
22. Wasiluk A.: INNOVTIONS INTRODUCTION BARRIERS IN COMPANIES	336
23. Wasiluk A.: AIMS AND SOURCES OF INNOVATIONS IMPLEMENTED INTO A FIRM	345
24. Wasiuk M.: THE ROLE OF CRM SYSTEM IN THE PROCESS OF ENTERPRISE MANAGEMENT	353
25. Wronka M.: ADJUSTMENT OF PROCESSING UNDER CUSTOMS CONTROL PROCEDURE TO EUROPEAN UNION LAW	365
26. Ziółkowski R.: TOURISM ISSUES OF DATA GATHERING	384

Asta Alechnowicz

KONSTYTUCYJNE ZASADY PODATKOWE

Streszczenie: System prawny każdego państwa opiera się na stałych, niezmiennych zasadach będących filarem całego porządku prawnego. Ze względu na ich znaczenie w systemie prawnym większość z nich zawarta jest w najwyższym akcie prawnym jakim jest konstytucja. Kształtują one nie tylko prawa i wolności obywateli, ale także ich obowiązki względem państwa. Jednym z podstawowych obowiązków obywatela każdego kraju jest partycypacja w kosztach jego funkcjonowania, przejawiająca się w szczególności w płaceniu podatków. A zatem zasadniczą podstawą normatywną nakładania podatków powinna być konstytucja, w przeciwnym razie wszelkie podatki będą naruszały podstawowe prawa i wolności obywatelskie gwarantowane konstytucją. Mając ten postulat na względzie ustawodawca wprowadził obecnie do obowiązującej konstytucji z kwietnia 1997 roku szereg przepisów mających charakter zasad podatkowych. Artykuł ten traktuje zarówno o zasadach podatkowych wyrażonych w konstytucji *expressis verbis*, jak i wyprowadzonych z konstytucyjnych zasad prawa o charakterze ogólnym.

Słowa kluczowe: konstytucja, podatki, zasada

1. Uwagi ogólne

Konstytucja jako ustawa zasadnicza określa podstawowe zasady ustroju politycznego i społeczno-gospodarczego kraju oraz reguluje stosunki prawne pomiędzy jednostką a państwem. W swej treści zawiera również najważniejsze prawa i wolności obywatelskie. Powszechnie uznaje się, że właśnie podatki są ograniczeniem tych praw i wolności, dlatego też regulacje ich dotyczące powinny się znaleźć obok gwarancji wolności działalności gospodarczej, własności prywatnej czy wolności i praw ekonomicznych na łamach konstytucji.¹

¹ A. Gomułowicz, J. Małecki, Podatki i prawo podatkowe, Poznań, 2000, s. 69.

Normy zawarte w konstytucji, ze względu na ich treść i miejsce w systemie prawa traktowane są jako zasady, podstawowe reguły jakich należy przestrzegać w procesie tworzenia i stosowania prawa. Niektóre zasady mają szerokie zastosowanie, nie są ograniczone do poszczególnych gałęzi prawa, inne zaś stosuje się w zakresie wyznaczonym problematyką danego działu. W odniesieniu do prawa podatkowego zastosowanie mają zarówno zasady o charakterze ogólnym, jak i specyficzne zasady dotyczące tylko tej gałęzi prawa. Należy też dodać, że w zależności od charakteru i stopnia uogólnienia jakiejś zasady i gałęzi prawa jej znaczenie nabiera odpowiedniej treści.²

Ujęcie problematyki podatkowej w konstytucji wywiera istotny wpływ zarówno na stanowienie ustaw podatkowych, jak i na ich stosowanie. Pozwala ponadto oceniać zgodność aktów prawa podatkowego z konstytucją.

Argumentem przemawiającym za ujęciem problematyki prawa podatkowego w konstytucji jest również zaliczenie go do systemu prawa publicznego. Prawo publiczne musi opierać się na konstytucyjnych założeniach i zasadach stanowiących spójny, ściśle powiązany ze sobą system. Zasady konstytucyjne muszą być więc nie tylko fundamentem stanowienia, ale i stosowania prawa podatkowego. Wykładnia przepisów podatkowych powinna, a nawet musi, opierać się na wszelkich możliwych zasadach konstytucyjnych.³

W Polsce istnieje długoletnia tradycja zamieszczania zagadnień podatkowych w konstytucji. Już w konstytucjach przedwojennych można znaleźć zapisy regulujące problematykę podatkową. Artykuł 6 Konstytucji Marcowej z 1921 roku, stanowił *expressis verbis*, że nakładanie podatków i opłat publicznych może nastąpić tylko na mocy ustawy. Natomiast art. 92 wyrażał zasadę powszechności opodatkowania, stanowił bowiem, że wszyscy obywatele mają obowiązek ponosić wszelkie ciężary i świadczenia publiczne ustanowione na podstawie ustaw.⁴ Również Konstytucja Kwietniowa z 1935 roku, zawierała regulację stwierdzającą, że nałożenie podatków lub opłat publicznych, ustanowienie ceł, może nastąpić tylko na mocy aktu ustawodawczego (art. 51). Należy jedynie przypomnieć, że w II Rzeczypospolitej za akty ustawodawcze były uwa-

² J. Oniszczyk, Podstawowe zasady systemu prawa daninowego, Warszawa, 2001, s. 131.

³ C. Kosikowski, Legislacja finansowa, Warszawa, 1998, s. 34.

⁴ A. Gomułowicz, J. Małecki, Prawo..., op. cit., s. 70.

zane zarówno ustawy, jak i dekrety prezydenta. Te pozornie ogólne ujęcia kwestii podatkowych miały decydujący wpływ na stanowienie ustaw podatkowych, wiązały bowiem ustawodawcę uchwalającego ustawę podatkową normami zapisanymi w konstytucji.⁵ Jedynie w konstytucji z 1952 roku, pominięto całkowicie zagadnienia podatkowe, co doprowadziło do wprowadzania obowiązków podatkowych aktami prawnymi niższego rzędu, często nawet niepublikowanymi. Sprzyjało to rozwojowi fiskalizmu podatkowego i narastaniu nierówności względem poszczególnych grup podatników.

Współczesna Konstytucja z 2 kwietnia 1997 roku, ponownie reguluje kwestie podatkowe, co z pewnością należy zaliczyć na plus jej autorom. Niemały jest w tym udział Trybunału Konstytucyjnego, który w swym orzecznictwie wielokrotnie postulował o wpisanie podstawowych zasad podatkowych do konstytucji. Analizując orzecznictwo Trybunału możemy stwierdzić, że organ ten dostrzegł w systemie podatkowym istnienie przede wszystkim zasady sprawiedliwości, na którą składa się zasada równości i powszechności, zasady pewności oraz zasady ekonomiczności obciążenia podatkowego. Wszystkie te zasady można wyprowadzić z innych, ogólnych zasad prawa zawartych w Konstytucji, w szczególności z zasady demokratycznego państwa prawnego (art. 2), zasady zaufania obywateli do państwa i stanowionego przez niego prawa (art. 32) oraz zasady wolności prowadzenia działalności gospodarczej (art. 21, 22). W Konstytucji możemy ponadto znaleźć zasady bezpośrednio regulujące kwestie podatkowe, do których możemy zaliczyć zasady odnoszące się do obowiązku ponoszenia ciężarów publicznych (art. 84), wyłączności ustawy w nakładaniu podatków (art. 217) oraz uprawnienia samorządu terytorialnego do określania wysokości podatków (art. 168).⁶

⁵ A. Gomułowicz, *Aspekty ustrojowe opodatkowania*, [w:] *Konstytucja, ustroj, system finansowy państwa*. Księga pamiątkowa ku czci profesor Natalii Gajl, Warszawa, 1999, s. 373.

⁶ T. Debowska-Romanowska, *Tendencje orzecznictwa Trybunału Konstytucyjnego w sprawach daninowych*, Warszawa, 1998, s. 19.

2. Zasada sprawiedliwości

Współcześnie w doktrynie podatkowej wyraźnie sformułowany jest pogląd, że sprawiedliwość jest fundamentem budowy systemu podatkowego. W normie sprawiedliwości szukano od zawsze obiektywnego kryterium usprawiedliwiającego konieczność nakładania podatków. Rozłożenie równomierne obciążeń podatkowych zgodnie z ideą sprawiedliwości miało donieść wymiar, kształtowało bowiem postawę społeczeństwa wobec obowiązków podatkowych. Wyrażenie aprobaty dla ciężarów podatkowych uznanych za sprawiedliwe skłaniało do należytego realizowania obowiązków podatkowych, a przynajmniej znaczącego zmniejszenia oporu podatkowego w społeczeństwie.⁷

System podatkowy, by mógł być sprawiedliwy musi być zróżnicowany i zindywidualizowany, powinien uwzględniać wiele czynników bezpośrednio niezwiązanych z podatkami jak chociażby sytuację rodzinną, osobistą czy gospodarczą podatnika. Jedynie taki system jest w stanie rozłożyć równomiernie ciężar podatkowy na poszczególnych obywateli.

Konieczność przestrzegania zasady sprawiedliwości opodatkowania jest bezsporna, co jednak nie oznacza, że istnieją jednolite poglądy co do sposobu jej realizacji. Idei sprawiedliwości opodatkowania należy szukać przede wszystkim w ustawie zasadniczej, w szczególności w przyjętych tam ogólnych zasadach prawa i zasadach kształtowania stosunków pomiędzy państwem a obywatelem. W obecnie obowiązującej Konstytucji z 2 kwietnia 1997 roku zagadnienia te znalazły swój normatywny wyraz w rozdziale II Wolności, Prawa i Obowiązki Człowieka i Obywatela (art. 30-86).⁸

Sprawiedliwość podatkowa przejawia się głównie w powszechności i równości opodatkowania.

Współcześnie powszechność opodatkowania oznacza, że podatek jako świadczenie nieekwiwalentne powinno spoczywać na wszystkich, gdyż wszyscy muszą się przyczyniać do pokrywania wspólnych potrzeb. Należy tu jednak zaznaczyć, że wszystkie podmioty są tak daleko opodatkowane, jak to określają ustawy podatkowe a wysokość obciążeń

⁷ A. Gomulowicz, *Zasada sprawiedliwości podatkowej*, Warszawa, 2001, s. 7-10.

⁸ Fojcik-Mastalska E., Mastalski R., *Problemy tworzenia prawa podatkowego*, [w:] *System podatkowy – zagadnienia teoretyczno-prawne*, Łódź, 1992, s. 389.

podatkowych powinna się mieścić w granicach zakreślonych przez potrzeby finansowe państwa.⁹

W Polsce zasada powszechności opodatkowania została uregulowana w art. 84 Konstytucji z 1997 roku. Zgodnie z jego treścią każdy jest obowiązany do ponoszenia ciężarów i świadczeń publicznych, w tym podatków, określonych w ustawie. Definicja ta, wskazuje, że oprócz aspektu podmiotowego (podatnik), powszechność ma wymiar przedmiotowy. Oznacza ona, że podstawową cechą powinna stać się zasada opodatkowania wszystkich dochodów niezależnie od tego, jakie jest źródło ich pochodzenia. Jest to opowiedzenie się za opodatkowaniem według jednolitych i powszechnych zasad każdego dochodu, zarówno fundowanego, jak i niefundowanego.

W polskim systemie podatkowym zasada powszechności najbardziej jest widoczna w podatku dochodowym od osób fizycznych.¹⁰ Podatkiem tym objęto bowiem praktycznie wszystkie osoby fizyczne mające miejsce zamieszkania w Polsce, a także wszystkie przychody osiągane w danym roku przez podatnika. Ustawodawca nie różnicuje w zasadzie, poza pewnymi wyjątkami, opodatkowania dochodów w zależności od źródeł ich uzyskania. Jedynie kilka z nich np. odsetki od pożyczek, dywidendy i inne przychody z udziału w zyskach osób prawnych, dochody ze sprzedaży nieruchomości nie są łączone z dochodami z innych źródeł i stosuje się wobec nich inną, proporcjonalną stawkę podatkową. Wyrazem konsekwentnego stosowania zasady powszechności jest również całkowite wyeliminowanie zwolnień podmiotowych w podatku przy równoczesnym ograniczaniu zwolnień przedmiotowych w zasadzie do przychodów o charakterze świadczeń socjalnych i odszkodowawczych. Z zasadą powszechności należy także wiązać bardzo niskie minimum wolne od podatku, które powoduje że praktycznie wszystkie osoby osiągające dochody płacą podatek.¹¹

Zasada powszechności, by mogła być zgodna ze współczesnym rozumieniem sprawiedliwości, nie może być stosowana bezwzględnie. Prowadziłoby to do wypaczenia idei równości i sprawiedliwości opodatkowania. Najwyraźniej odstępstwa od tej zasady widzimy w kwestii usta-

⁹ Gomulowicz, *Aspekty...*, op. cit., s. 372-373.

¹⁰ Ustawa z dnia 26 lipca 1991 roku o podatku dochodowym od osób fizycznych (tekst jednolity Dz. U. 2000, Nr 14, poz.176 z późniejszymi zmianami).

¹¹ R. Mastaski, *Problemy reformy polskiego prawa podatkowego*, Państwo i Prawo 1992, s. 24.

nawiania przez prawodawcę pewnych zwolnień podatkowych. Trybunał Konstytucyjny w orzeczeniu z 29 maja 1996 roku (K. 22/95) przyjął, że wszelkie zwolnienia podatkowe stanowią wyjątek, istotne odstępstwo od zasady powszechności opodatkowania i nie stanowią uznanego przez ustawodawcę „standardu” prawnego. Zauważa przy tym, że zakres regulacji zwolnień z jednej strony stanowi odstępstwo od powszechnie obowiązujących zasad podatkowych, natomiast z drugiej – służy określonej polityce państwa będącej konstytucyjnym uprawnieniem prawodawcy. Działalność prawodawcy w tej materii wchodzi w zakres odpowiedzialności politycznej ekipy sprawującej władzę. Zawsze jednak wprowadzane zwolnienia i ulgi jako odstępstwo od zasady muszą mieć inne równie ważne uzasadnienie społeczne bądź gospodarcze.

Powszechność jako element zasady sprawiedliwości nierozzerwalnie związana jest z zasadą równości. Dopiero te dwie zasady traktowane łącznie uzupełniają się wzajemnie i pozwalają w pełni zrozumieć jak ważną rolę pełnią wśród innych zasad. Trybunał Konstytucyjny podkreślił wagę obu zasad i w jednym ze swych orzeczeń stwierdził, że powinny być one przestrzegane w prawie podatkowym ze szczególną skrupulatnością.¹² Związki między tymi zasadami są tak silne, że zrozumienie jednej bez drugiej jest praktycznie niemożliwe.

W myśl art. 32 ust. 1 Konstytucji wszyscy są równi wobec prawa i mają prawo do równego traktowania przez organy władzy publicznej. Ta konstytucyjna zasada równości wobec prawa polega na tym, że wszystkie podmioty prawa, charakteryzujące się pewną, istotną cechą w równym stopniu, mają być traktowane równo, to znaczy według jednakowej miary, bez różnicowań zarówno dyskryminujących jak i faworyzujących.¹³ Zasadę tę można także odnieść do równości w prawie podatkowym. Wymaga to jednak przeprowadzenia głębszej analizy równości ze względu na specyfikę prawa podatkowego. Dużą pomocą jest tutaj orzecznictwo Trybunału Konstytucyjnego, który wielokrotnie w swych orzeczeniach wyjaśniał treść i znaczenie zasady równości opodatkowania.

Mówiąc o zasadzie równości trzeba zastanowić się nad punktem odniesienia, według którego będzie dokonywana ocena i porównanie podmiotów pod względem równości, jakie cechy będą decydować o tym, że dana grupa osób jest równa wobec siebie a inna nie. Kwestię tę poruszył

¹² Orzeczenie TK z dnia 11.04.1994 roku (sygn. akt K. 10/93), OTK 1994, s. 51.

¹³ B. Brzeziński, Wstęp do nauki prawa podatkowego, Toruń, 2001, s. 114.

w jednym ze swych orzeczeń Trybunał Konstytucyjny. Stwierdził on, że równość zakłada istnienie wspólnej, istotnej cechy uzasadniającej równe traktowanie obywateli.¹⁴ W odniesieniu do podatków bezpośrednich najczęściej przedstawiciele doktryny za taką cechę uznają zdolność płatniczą każdego obywatela. Natomiast wobec pewnych preferencji, ulg w podatkach cechą taką będzie bądź dokonanie określonej czynności, bądź posiadanie określonego przedmiotu. Trudno w tym wypadku mówić o konkretnych cechach, gdyż uzależnione jest to od charakteru zwolnienia czy ulgi. Zawsze jednak oceniana ona powinna być obiektywnie i równo wobec osób posiadających daną cechę.¹⁵ Podkreślił to Trybunał Konstytucyjny w orzeczeniu z 28 grudnia 1995 roku (K. 28/95) gdzie orzekł, że rozszerzanie ulg w podatku dochodowym od osób fizycznych nie narusza niczych praw, gdyż jedynie wprowadza nową kategorię podatników mogących skorzystać z ulgi. Również pozbawienie pewnej kategorii podmiotów ulg nie narusza zasady równości, jeśli tylko wszystkie osoby charakteryzujące się taką samą cechą wspólną potraktowane zostały równo i w jednakowy sposób pozbawione zostały ewentualnych korzyści. Dlatego wszelkie ulgi i zwolnienia poprawnie wprowadzone mimo że, są wyjątkiem od zasady powszechności opodatkowania są w zgodzie z zasadą równości, gdyż służą dodatkowym równie ważnym celom gospodarczym i społecznym.

Warto w tym miejscu przytoczyć fragmenty orzeczeń dwóch zachodnioeuropejskich trybunałów konstytucyjnych, pokazujące, że nasz Trybunał nie jest w swoich poglądach odosobniony. Zgodnie z orzeczeniem francuskiej Rady Konstytucyjnej „zasada równości wymaga, aby w sytuacjach podobnych stosowane były podobne rozwiązania, a nie wynika z niej, aby w sytuacjach odmiennych nie można było stosować rozwiązań odmiennych”. Natomiast według niemieckiego Trybunału Konstytucyjnego „zasada równości zabrania tylko niejednakowego traktowania tego, co istotnie jest jednakowe, nie sprzeciwia się zaś temu, aby co niejednakowe było traktowane w różny sposób, stosownie do istniejących odmienności”¹⁶

Równość opodatkowania wymaga nie tylko, aby równych traktować równo, lecz także i tego, by różnicowanie w prawie było dopuszczalne

¹⁴ Orzeczenie TK z dnia 11.04.1994 roku (sygn. akt K. 10/93), OTK 1994, s. 51.

¹⁵ A. Gomułowicz, *Zasada...*, op. cit., s. 34-36.

¹⁶ L. Garlicki, J. Trzeciński, *Zasada równości w orzecznictwie trybunałów konstytucyjnych*, Wrocław, 1990, s. 4.

tylko wówczas, gdy jest usprawiedliwione. W zależności od sytuacji majątkowej, osobistej czy rodzinnej na poszczególne kategorie obywateli są nakładane zróżnicowane obowiązki, co nie oznacza bynajmniej łamania zasady równości.¹⁷ Rozbieżność w nakładaniu tych obowiązków musi być zawsze usprawiedliwiona innymi, równie ważnymi wartościami. Poparciem tej tezy jest przytaczane wcześniej orzeczenie z dnia 11 kwietnia 1994 roku, w którym TK stwierdził, że zróżnicowanie osób samotnie wychowujących dzieci w stosunku do pozostałych podatników jest usprawiedliwione, a więc zgodne z zasadą równości opodatkowania, z reguły bowiem sytuacja materialna takich osób jest gorsza i tym uzasadnione jest ich preferencyjne opodatkowanie.

Równość i powszechność opodatkowania wiąże się z wieloma kontrowersyjnymi zagadnieniami. Dotyczą one poszukiwania istotnej cechy, która powinna być podstawą jednakowego traktowania, gdy chodzi o podziału obciążeń podatkowych. Wskazanie tej istotnej cechy budzi liczne kontrowersje doktrynalne i tym samym powoduje istotne komplikacje przy jej praktycznym zastosowaniu. Pomimo takiego niejednolitego rozumienia, w doktrynie i praktyce panuje zgoda, iż tych, którzy tę cechę wykazują w jednakowym stopniu należy traktować jednakowo.

3. Zasada pewności prawa podatkowego

Zasada pewności prawa podatkowego powinna przyjąć za punkt wyjścia rozwiązanie o charakterze systemowym, decydujące o stabilności rozwiązań podatkowych. Chodzi tu przede wszystkim o ustanowienie i przestrzeganie takich reguł, które będą gwarancją przestrzegania podstawowych praw i wolności podatnika.

Zasadę pewności prawa podatkowego Trybunał Konstytucyjny wywodzi z zasady państwa prawnego i zasady zaufania obywateli do państwa i stanowionego przez niego prawa. Ma ona bardzo szeroki zakres, w jej skład można zaliczyć kilka postulatów skierowanych do abstrakcyjnego prawodawcy, które mają zapewnić właściwe działanie systemu podatkowego.¹⁸ Spróbuję poniżej pokrótce omówić poszczególne postula-

¹⁷ J. Oniszczyk, *Podatki...*, op. cit., s. 144.

¹⁸ R. Mastalski, *Orzecznictwo podatkowe Trybunału Konstytucyjnego a polski system podatkowy*, Państwo i Prawo 1993, z. 4, s. 42.

ty, które przez doktrynę i Trybunał Konstytucyjny uważane są często za odrębne zasady podatkowe.

Podstawowym postulatem realizacji zasady pewności jest wyłączenie ustawowa regulacji istotnych elementów stosunku prawo-podatkowego. Nie budzi wątpliwości, że takie elementy konstrukcyjne podatku jak podmiot, przedmiot czy stawki podatkowe powinny być określone w ustawie. Ze względu na doniosłość tej kwestii w prawie podatkowym prawodawca podniósł tę zasadę do rangi normy konstytucyjnej, zapisując ją w art. 217 Konstytucji z 2 kwietnia 1997 roku. Szersza analiza tej zasady nastąpi w pkt. 6 niniejszego artykułu.

W teorii podatków wysuwa się powszechnie potrzebę stabilizacji norm podatkowych w celu realizacji zasady pewności opodatkowania, umożliwiając prowadzenie wieloletniej polityki gospodarczej i finansowej, zarówno przez podatników jak i państwo. Chodzi tu przede wszystkim o ograniczenie częstotliwości zmian ustawodawstwa podatkowego oraz o zapewnienie wewnętrznej spójności pomiędzy poszczególnymi podatkami by tworzyły zsynchronizowany system. Brak tych dwóch podstawowych postulatów nie sprzyja prawidłowej polityce podatkowej i gospodarczej, gdyż podatnik traci orientację w prawie i często je nieświadomie łamie.

Z zasadą pewności prawa łączy się zasada jawności i jasności. Język przepisów prawa podatkowego powinien być na tyle jasny i zrozumiały, aby przeciętny obywatel mógł bez problemu rozpoznać swoje prawa i obowiązki i przewidzieć jak zachowają się wobec niego organy podatkowe w przypadku ich nadużycia lub przekroczenia. W jednym ze swych orzeczeń¹⁹ Trybunał Konstytucyjny stwierdził, że wiele aktów normatywnych stosuje nader skomplikowane i zawiłe, a przez to nieczytelne konstrukcje i wzory oraz posługuje się niejasnym językiem, co stanowi zaprzeczenie zasady tworzenia prawa jasnego i zrozumiałego.

Jawność rozumiana jest jako obowiązek odpowiedniej publikacji aktów normatywnych. Jest to zgodne z rzymską zasadą *ignorantia iuris nocet*, według której obowiązywać powinny jedynie normy należycie ogłoszone. Obowiązek ten dotyczy zarówno ustaw jak i aktów wykonawczych. Podatnik nie może przestrzegać prawa, którego z przyczyn obiektywnych nie mógł poznać. Jawność jest związana z respektowaniem

¹⁹ Orzeczenie TK z dnia 19 października 1988 roku (sygn. akt Uw. 4/88), OTK 1988, s. 58.

zasady odpowiednio długiego *vacatio legis*, gdyż nie wystarczy tylko należycie akt prawny opublikować, ale także należy umożliwić podatnikowi zapoznanie z jego treścią i dostosowanie się do nowych rozwiązań prawnych.²⁰

Niestety, wszystkie powyższe postulaty dotyczące zasady pewności prawa nie zawsze są realizowane w praktyce przez ustawodawcę, dlatego też obecnie obowiązującego w Polsce systemu podatkowego, mimo wielu, a może zbyt wielu, reform nie można nazwać systemem pewnym i praworządnym. Jest tak, ponieważ mamy zbyt dużą liczbę aktów prawnych przede wszystkim o charakterze wykonawczym. Podatnikowi trudno poruszać się po systemie prawnym, w którym obowiązuje kilkadziesiąt rozporządzeń w kwestiach podatkowych. Ponadto znaczna częstotliwość zmian prawa podatkowego nie tylko ogranicza możliwość podejmowania przez podatników właściwych decyzji, lecz także powoduje olbrzymie trudności w ich opanowaniu nie tylko przez podatników, ale i przez organy podatkowe. Powoduje to, że wciąż niewielka część społeczeństwa potrafi bez pomocy specjalisty rozliczyć się z fiskusem z ciążących na nich obowiązkach podatkowych.

4. Zasada ekonomiczności obciążenia podatkowego

Punktem wyjścia procesu legislacyjnego prawa podatkowego powinna być niewątpliwie analiza ekonomicznych aspektów opodatkowania. Chodzi w szczególności o wybór właściwych źródeł opodatkowania, odpowiedniej fazy procesu gospodarczego, w której następuje przejęcie podatku oraz ustalenie odpowiedniej jego wysokości.²¹ Wszystkie te zabiegi mają służyć stworzeniu racjonalnego systemu podatkowego, a możliwe jest to jedynie przy zachowaniu zasad ekonomicznych w opodatkowaniu. Podobnie jak przy zasadzie pewności prawa podatkowego na tę zasadę składa się szereg postulatów skierowanych do abstrakcyjnego ustawodawcy, w szczególności możemy rozróżnić postulat ochrony źródeł podatku, przestrzegania reguł funkcjonowania rynku oraz elastyczności i wystarczalności podatku.

²⁰ M. Swora, Znaczenie orzecznictwa Trybunału Konstytucyjnego w sprawach podatkowych cz. I, *Monitor podatkowy* 1997, nr 9, s. 268.

²¹ E. Fojcik-Mastalska, R. Mastalski, *Problemy...*, op. cit., s. 370.

Podstawowym postulatem związanym z zasadą ekonomiczności opodatkowania jest ochrona źródeł podatku. Dotyczy on takiego skonstruowania podatków, aby ich pobieranie nie prowadziło do rezygnacji podatników z prowadzenia opodatkowanej działalności gospodarczej, a tym samym do zmniejszania wysokości wpływów z podatków do budżetu państwa.²² Postulat ten jest silnie związany z regułami panującymi w gospodarce. Podstawowe znaczenie ma tutaj ustalenie granic opodatkowania, które wyznaczają obszar gospodarczy, z którego państwo zamierza czerpać podatki. Obszar ten uzależniony jest od efektywności ekonomicznej systemu gospodarczego, na który składa się wiele czynników, takich jak koniunktura gospodarcza, zatrudnienie, inwestycje czy poziom konsumpcji. Jednakże nie tylko stan gospodarki wpływa na wysokość obciążeń podatkowych, ale także zapotrzebowanie budżetu związane z zakresem zadań publicznych. Ważne jest, by między tymi dwoma postulatami istniał kompromis, aby wkraczanie z podatkami w gospodarkę było ograniczone niezbędnymi potrzebami finansowymi państwa, z jednej strony, a ekonomiczną zdolnością do świadczenia podatkowego – z drugiej. Tylko przy respektowaniu tego kompromisu możliwe będzie zachowanie źródeł podatku płaconego w wysokości niezbędnej do prowadzenia efektywnej działalności gospodarczej przez podatnika.²³

Przy wyborze źródeł dochodu podatkowego pamiętać trzeba zarówno o źródłach związanych z podatkami bezpośrednimi, jak i pośrednimi. Każda z tych form opodatkowania służy celom fiskalnym, jednak realizuje je w odmienny sposób i inaczej wpływa na sytuację ekonomiczną podatnika. Podatki pośrednie, odnosząc się do towarów konsumpcyjnych, obciążają osoby niezamożne w większym stopniu niż podatki bezpośrednie. Dlatego też źródła dochodów podatkowych powinny być ujęte kompleksowo i w sposób niesprzeczny tworzyć system zapewniający równą szansę rozwoju gospodarczego wszystkim podatnikom.²⁴ W doktrynie zarysowuje się nawet pogląd, że zasada ekonomiczności obciążeń podatkowych nie tylko powinna ochraniać źródła podatkowe, ale nawet je promować. Chodziłoby tu o takie kształtowanie systemu podatkowego i poszczególnych podatków, aby skłaniać podatnika do rozwoju, poszerzania zakresu prowadzonej działalności. Możliwe jest to przy stosowaniu pewnych preferencji, ulg inwestycyjnych, czy też okresowych zwol-

²² B. Brzeziński, *Prawo podatkowe*, Toruń, 2000, s. 49.

²³ R. Mastalski, *Prawo podatkowe*, Warszawa, 2000, s. 5.

²⁴ A. Gomułowicz, *Zasady podatkowe...*, op. cit., s. 54-56.

nień w opodatkowaniu.²⁵ Należy jedynie pamiętać, że wszystkie przywileje powinny być przyznawane zgodnie z zasadą równości, by wszyscy znajdujący się w podobnej sytuacji gospodarczej mieli możliwość skorzystania z nich na takich samych zasadach. Taka polityka w dłuższej perspektywie zwiększa wpływy budżetowe z tytułu podatków, gdyż rozszerzają się źródła opodatkowania.

Wcześniejsze rozważania prowadzą do wniosku, że ten istotny postulat ma znaczenie praktyczne zarówno dla interesów finansowych państwa, jak i dla podatnika. Państwo powinno dbać o ochronę źródeł opodatkowania, ponieważ są one niezbędne do rozwoju całej gospodarki narodowej i jednocześnie stanowią gwarancję uzyskiwania dochodów podatkowych w przyszłości. Spełnienie tego postulatu będzie korzystne także dla podatnika, gdyż umiarkowane opodatkowanie pozwoli mu na zaoszczędzenie środków finansowych i późniejsze ich wydatkowanie na rozwój własnej działalności gospodarczej.

Podstawowym warunkiem właściwego działania podatków w gospodarce jest ich zgodność z zasadami funkcjonowania gospodarki wolnorynkowej. Wynika to z faktu, że prawo podatkowe ma swoje podłoże w stosunkach ekonomicznych i nie może abstrahować od praw i prawidłowości, zgodnie z którymi one się kształtują. Stosowanie tego postulatu podczas procesu legislacji przez prawodawcę jest równie ważne jak postulatu ochrony źródeł podatku.

Wprowadzając nowe przepisy podatkowe, prawodawca musi mieć na uwadze, że polityka podatkowa wywiera bardzo duży wpływ na gospodarkę, również taki, który nie był przez niego zamierzony. Dlatego punktem wyjścia wszelkich zmian podatkowych powinna być głęboka analiza ekonomicznych skutków opodatkowania.²⁶ Prawodawca powinien charakteryzować się zdolnością do przewidywania skutków regulacji podatkowych zarówno w momencie dokonywania zmian w przepisach podatkowych, jak i w perspektywie długookresowej. Wprowadzenie podwyższonych stawek podatku na krótki czas pozwoli zwiększyć wpływy do budżetu, jednakże w skali długookresowej może spowodować ograniczenie liczby przedsiębiorstw i spadek dochodów budżetowych. Jedynie prowadzenie polityki podatkowej, opartej na głębokiej analizie reguł rządzących gospodarką, umożliwi sprzyjanie wzrostowi gospodar-

²⁵ B. Brzeziński, *Wstęp...*, op. cit., s. 119.

²⁶ E. Fojcik-Mastalska, R. Mastalski, *Problemy tworzenia...*, op. cit., s. 128-129.

czemu, stabilizowaniu wartości pieniądza, czy przeciwdziałaniu bezrobociu.²⁷

Ważnym elementem wolnego rynku jest swoboda podmiotu do wyboru i sposobu prowadzenia działalności gospodarczej. Podatki nie powinny ingerować w zakres podejmowanych decyzji gospodarczych, czy w rodzaj prowadzonej działalności. Tym bardziej podatki nie mogą wpływać na sposób zarządzania przedsiębiorstwem i wielkość prowadzonej działalności. Podatnik nie ma obowiązku osiągania ze swej działalności zysku maksymalnego, który mógłby osiągać.²⁸ Państwo nie może żądać od przedsiębiorcy osiągania większych zysków, by w ten sposób płacił on większe podatki.

Sprzecznosc konstrukcji podatkowych z prawami i prawidłowościami ekonomicznymi prowadzi zazwyczaj do tego, że regulacje prawne są nieskuteczne, bądź wywołują więcej skutków negatywnych niż pozytywnych.²⁹ Nadmierny fiskalizm oderwany od bieżącej sytuacji gospodarczej kraju powoduje nie zwiększenie, lecz zmniejszenie wysokości wpływów budżetowych z podatków, wywołując jednocześnie zwiększenie bezrobocia. W takiej sytuacji podatki zamiast wpływać stymulująco na rozwój gospodarki hamują jej rozwój i są często przyczyną jej załamania. Wpływa to także na pogorszenie się warunków życia najbiedniejszych warstw społecznych i pociąga za sobą obowiązek zwiększenia pomocy socjalnej ze strony państwa najbardziej potrzebującym. Przestrzeganie zasad gospodarki wolnorynkowej podczas wprowadzania bądź zmian konstrukcji podatkowych jest więc bardzo ważne.

Podatki, by mogły dobrze spełniać swoje funkcje, muszą odpowiadać pewnym założeniom. Muszą z pewnością spełniać postulat elastyczności i wystarczalności.

Elastyczność przejawia się zdolnością podatku do dostosowania się do zmieniających się warunków gospodarczych w państwie. W ten sposób można z jednej strony zapewnić trwałość pokrycia potrzeb publicznych bez potrzeby ciągłego zmieniania konstrukcji podatkowych, z drugiej – umożliwić podmiotom gospodarczym planowanie własnej działalności.³⁰ Za podatki elastyczne uważa się przede wszystkim podatki po-

²⁷ R. Mastalski, *Prawo...*, op. cit., s. 5-6.

²⁸ M. Bouvier, *Wprowadzenie do prawa podatkowego i teorii podatku*, Warszawa, 2000, s. 57.

²⁹ B. Brzeziński, *Prawo...*, op. cit., s. 49.

³⁰ R. Mastalski, *Prawo...*, op. cit., s. 6.

średnie, gdyż odnoszą się do szeroko rozumianej konsumpcji. Gdy gospodarka rozkwita, to jednocześnie wzrasta konsumpcja, więc i wzrastają kwoty płaconego podatku, natomiast gdy gospodarkę dotyka recesja, automatycznie zmniejszają się wpływy do budżetu z tytułu podatków pośrednich.³¹ Podczas recesji ciężar podatkowy powinien być zmniejszany, natomiast podczas rozkwitu gospodarki pożądane jest zwiększenie ciężaru podatkowego.

Dochody podatkowe służą realizacji określonych celów zapisanych w ustawie budżetowej. W zależności od zakresu wydatków publicznych kształtuje się minimalny poziom wysokości podatków, który jest niezbędny do realizacji tych celów. Dlatego podatki powinny być pobierane w takiej wysokości, by zapewnić możliwość należytego funkcjonowania państwa i realizacji postawionych przed nim zadań. Nie można pobierać podatków w wyższej wysokości niż jest to niezbędne, gdyż wywołuje to negatywne skutki dla gospodarki oraz powoduje niezadowolenie społeczne.

Do grupy podatków wydajnych zalicza się przede wszystkim podatki bezpośrednie. Powinny się one koncentrować na warstwach najzaможniejszych, gdyż te posiadają wydajne źródła dochodów podatkowych. Ponadto podatek powinien być zbudowany na zasadzie progresji, by osoby zarabiające najwięcej ponosiły relatywnie takie samo obciążenie fiskalne jak zarabiające mniej. Progresja umożliwia ponadto dostosowanie obciążenia podatkowego do zmieniających się warunków ekonomicznych.

Omówione powyżej postulaty dotyczące ekonomiczności opodatkowania wskazują przyczyny uzasadniające ingerencję podatków w gospodarkę oraz reguły, według których ta ingerencja powinna następować. Ponadto, zasady te łącznie z zasadą sprawiedliwości, mają zapewnić racjonalny fiskalizm ze strony państwa. Nieuzasadniony fiskalizm to taki, który kształtuje obciążenia podatkowe bez uwzględnienia obiektywnej możliwości poniesienia ciężaru podatkowego przez podatnika oraz bez uwzględnienia zapotrzebowania państwa na dochód związany z zakresem wydatków publicznych.³² Przestrzeganie przez prawodawcę tych zasad z pewnością będzie owocowało tworzeniem racjonalnego i logicznego systemu podatkowego.

³¹ A. Gomułowicz, *Zasady podatkowe...*, op. cit., s. 56-57.

³² A. Gomułowicz, *Zasady podatkowe...*, op. cit., s. 53.

5. Obowiązek płacenia podatków określonych w ustawie

Analizując zapisy Konstytucji dotyczące podatków, należy zauważyć, że podstawowe znaczenie dla stanowienia prawa podatkowego ma art. 84. Nakłada on na każdego obowiązek ponoszenia ciężarów i świadczeń publicznych, w tym podatków określonych w ustawie. W przepisie tym ustawodawca zawarł konstytucyjny obowiązek podatkowy, wyrażający się w powinności ponoszenia przez każdego kosztów funkcjonowania państwa.³³

Warto podkreślić, że obowiązek ten spoczywa nie tylko na obywatelach naszego kraju, lecz na każdej osobie znajdującej się na jego terytorium. Ciężary i świadczenia publiczne powinni też ponosić cudzoziemcy, zamieszkujący bądź przebywający w naszym kraju. Każdy więc, mający miejsce zamieszkania lub pobytu na terenie Polski, zobowiązany jest do płacenia podatków od dokonanych czynności bądź uzyskanych dochodów na terenie naszego kraju. Takie rozwiązanie jest stosowane we wszystkich cywilizowanych krajach, a wynika z realizacji w praktyce zasady ograniczonego obowiązku podatkowego.³⁴ Jest to główna przyczyna powstawania międzynarodowego podwójnego opodatkowania oraz problemów związanych z jego unikaniem.

Każdy ma obowiązek ponoszenia kosztów, ale tylko określonych w ustawie. Podatek nie może więc wynikać z pozaustawowych aktów prawnych, a więc ani z rozporządzeń ani z umów międzynarodowych. Ewentualne umowy międzynarodowe określające ciężary podatkowe, by mogły obowiązywać na terenie naszego kraju wymagają uchwalenia stosownej ustawy. Dlatego też art. 84 stanowi konstytucyjną podstawę nakładania podatków, natomiast art. 217, o którym będzie mowa niżej, określa jakie elementy powinny być zawarte w ustawach podatkowych.³⁵ Jest niejako rozwinięciem art. 84, realizującym w praktyce obowiązek ponoszenia ciężarów i świadczeń publicznych na rzecz państwa.

Obowiązek ponoszenia ciężarów finansowych na rzecz państwa jest realizacją podstawowych reguł rządzących współczesnym światem. To przecież dzięki pieniądзом podatników państwo posiada środki na re-

³³ J. Kulicki, *Konstytucyjne podstawy nakładania podatków*, Prawo spółek 2000, nr 8, s.52.

³⁴ C. Kosikowski, *Źródła prawa podatkowego w świetle Konstytucji*, Głosa 1999, nr 7, s.23.

³⁵ J. Kulicki, *Konstytucyjne podstawy...*, op. cit., s. 52.

alizowanie określonych zadań, zapewnienie bezpieczeństwa, edukacji czy pomocy socjalnej. Państwo jako wspólne dobro wszystkich obywateli powinno być utrzymywane przez całe społeczeństwo, gdyż istnieje i funkcjonuje właśnie dla niego.³⁶

6. Zasada ustawowej regulacji obowiązków podatkowych

Wśród zasad wysuwanych pod adresem dobrego systemu podatkowego, jedną z ważniejszych jest zasada ustawowej regulacji podatków. Wynika ona przede wszystkim z podstawowej zasady konstytucjonalizmu, która zakłada, że nakładanie wszelkiego rodzaju ciężarów i obowiązków na obywateli i inne podmioty powinno odbywać się wyłącznie w drodze ustawy. Zasada ta wiąże się z zasadą sprawiedliwości, pewności i jasności prawa, gdyż podobnie jak ono, ma stanowić gwarancję ochrony praw podatnika.³⁷ Nakładanie podatków wynika z władztwa podatkowego państwa i należy do zadań organów władzy ustawodawczej czyli parlamentu. Prawodawca ma przy tym stosunkowo szerokie możliwości wyboru stosunków społecznych, które mogą się stać przedmiotem regulacji prawopodatkowej. Trybunał Konstytucyjny w swych orzeczeniach³⁸ w pełni respektuje i często podkreśla tę swobodę parlamentu, która jest wynikiem przestrzegania naczelnej normy konstytucyjnej jaką jest zasada trójpodziału władzy. Tworzenie prawa podatkowego przez parlament, będący organem pochodzącym z wyborów, jest również uzasadnione z punktu widzenia demokracji. Nakładane podatki i ich wysokość są wynikiem decyzji większości parlamentarnej reprezentującej większość wyborców, czyli niejako za ich przyzwoleniem.³⁹

Analizę tej zasady należy rozpocząć od przytoczenia treści art. 217 Konstytucji, który stwierdza, że nakładanie podatków, innych danin publicznych, określenie podmiotów, przedmiotów opodatkowania i stawek podatkowych, a także zasad przyznawania ulg i umorzeń oraz kategorii podmiotów zwolnionych od podatków następuje w drodze ustawy. Przepis ten zakreśla w sposób jednoznaczny, kto jest upoważniony do wydawania ustaw podatkowych i co taka ustawa powinna regulować.

³⁶ B. Bamaszak, *Prawo konstytucyjne*, Warszawa, 1999, s. 14.

³⁷ N. Gajl, *Teorie podatkowe w świetle*, Warszawa, 1992, s. 152.

³⁸ Uchwała TK z dnia 6 września 1995 roku, (sygn. akt W. 20/94), OTK 1995, s. 258.

³⁹ M. Swora, *Znaczenie orzecznictwa...*, op. cit., s. 297.

Należy podkreślić, że jeszcze przed wejściem w życie Konstytucji z 1997 roku, zasada wyłączności ustawy była uważana za jedną z naczelných zasad podatkowych. Trybunał Konstytucyjny w jednym z pierwszych orzeczeń dotyczących kwestii podatkowych⁴⁰ podkreślił, że ustawowe unormowanie obowiązku podatkowego jest rzeczą bezsporną i nie dotyczy jedynie samej rangi aktu normatywnego, lecz także jego budowy wewnętrznej co do sprecyzowania w nim elementów podatkowo-prawnego stanu faktycznego. Zarówno doktryna jak i Trybunał Konstytucyjny stały na stanowisku, że ustawy podatkowe powinny określać co najmniej podmiot, przedmiot, podstawę oraz stawkę opodatkowania.

Wskazane elementy konstrukcyjne podatku (podmiot, przedmiot, podstawa opodatkowania i stawka podatkowa) stanowią minimalny zakres podatkowo-prawnego stanu faktycznego, jaki powinien być ujęty bezpośrednio w ustawach podatkowych. Jednak art. 217 Konstytucji z 2 kwietnia 1997 roku, nie poprzestaje na określeniu tego minimalnego zakresu stanu faktycznego, lecz reguluje go znacznie szerzej. Zgodnie bowiem z jego treścią, w ustawach podatkowych powinny być dodatkowo unormowane zasady przyznawania ulg i umorzeń oraz kategorie podmiotów zwolnionych od podatku. Oznacza to, że zwolnienia podmiotowe należy wyłącznie ustalać w przepisach zawartych w ustawie, natomiast ulgi i umorzenia mogą być także normowane w aktach niższego rzędu, pod warunkiem jednak, że zasady przyznawania ulg i umorzeń zostaną określone w ustawie.⁴¹ Tak szeroko rozumiana zupełność ustawowa w prawie podatkowym początkowo została negatywnie odebrana przez doktrynę podatkową, szczególnie jeżeli chodzi o ulgi i zwolnienia. Jednakże współcześnie coraz więcej przedstawicieli doktryny opowiada się za szerokim ujmowaniem podatkowo-prawnego stanu faktycznego i określaniem w ustawach podatkowych wszelkich możliwych z technicznego punktu widzenia elementów konstrukcyjnych podatku. Na takim samym stanowisku stanął Trybunał Konstytucyjny, który w orzeczeniu z 16 czerwca 1998 roku, stwierdził, że wszystkie istotne elementy stosunku daninowego powinny być uregulowane bezpośrednio w ustawie, konstytucyjne zaś wyliczenie spraw z zakresu prawa podatkowego

⁴⁰ Orzeczenie TK z dnia 19 października 1988 roku (sygn. akt Uw. 4/88), OTK 1988, s. 58.

⁴¹ R. Mastalski, Zasada wyłączności ustawowej regulacji podatków, [w:] *Prawo finansowe i nauka prawa finansowego na przełomie wieków* pod red. A. Kosteckiego, Kraków, 2000, s. 34-35.

zastrzeżonych dla ustawy nie ma charakteru wyczerpującego.⁴² Dlatego też tak rygorystyczne ujęcie podatkowo-prawnego stanu faktycznego jest powszechnie aprobowane, zwłaszcza w warunkach polskiego systemu podatkowego, który podlega bardzo częstym zmianom.

Będąc przy zakresie przedmiotowym ustawy podatkowej warto też trochę uwagi poświęcić samemu rozporządzeniu wykonawczemu do niej ustawy. Jeszcze przed wejściem w życie Konstytucji Trybunał wskazał,⁴³ że w wypełnianiu delegacji ustawowej do wydawania rozporządzenia Minister Finansów jest ograniczony celem dla jakiego ustawa przewiduje wprowadzenie zwolnień podatkowych, jak i ogólnymi zasadami podatkowymi. Takie ograniczenie treści aktu wykonawczego, odnoszącego się do ustaw podatkowych, jest o wiele dalej idące niż w przypadku powszechnie wydawanych rozporządzeń. Ponadto Trybunał podkreślał wielokrotnie, że rozporządzenie winno być oparte na wyraźnym, szczegółowym upoważnieniu ustawy w celu jej wykonania i w granicach jej upoważnienia. Nie może być również sprzeczne nie tylko z ustawą, na podstawie której zostało wydane, ale także z Konstytucją oraz wszelkimi innymi obowiązującymi ustawami. Po wejściu w życie Konstytucji jeszcze mocniej została ograniczona swoboda Ministra Finansów do wydawania rozporządzeń. Jest teraz inaczej niż to miało miejsce wcześniej. Określanie kategorii podmiotów zwolnionych od podatku zostało przyznane wyłącznej kompetencji władzy ustawodawczej; Ministrowi Finansów pozostawiono jedynie możliwość określania ulg i umorzeń, ale tylko w zakresie wytyczonym przez zasady ich przyznawania zapisane w ustawie.⁴⁴ Takie uregulowanie stosunków treściowych pomiędzy ustawą a rozporządzeniem jest w pełni uzasadnione, ponieważ podatek jako instytucja ograniczająca nasze prawa i wolności powinien być zawsze wprowadzany podstawowym aktem prawnym jakim jest ustawa.

Bezpośrednio z omawianą zasadą związane jest zagadnienie normowania kwestii podatkowych w innych ustawach, w szczególności w ustawie budżetowej. Zarówno doktryna jak i Trybunał Konstytucyjny stoją na stanowisku, że podatki mogą być nakładane tylko w drodze ustawy podatkowej. Niedopuszczalne jest ich określanie w innych ustawach,

⁴² T. Debowska-Romanowska, *Tendencje...*, op. cit., s. 21.

⁴³ Orzeczenie TK z dnia 29 października 1996 roku, (sygn. akt U.4/96), OTK 1996, s. 339.

⁴⁴ T. Debowska-Romanowska, *Tendencje...*, op. cit., s. 21.

szczególnie w ustawie budżetowej. Trybunał wielokrotnie stwierdzał,⁴⁵ że jest niezgodne z prawem umieszczanie w ustawie budżetowej, mającej charakter planu finansowego państwa, norm kształtujących sytuację prawną jednostki, a zwłaszcza nakładających na obywateli ciężary finansowe.

Przestrzeganie zasady wyłączności ustawowej regulacji podatków nie tylko służy realizacji idei sprawiedliwości prawa podatkowego, ale również ma wpływ na poprawę zarówno pod względem merytorycznym, jak i formalnoprawnym prawa podatkowego. Można założyć, że technika legislacyjna stosowana przy redagowaniu ustaw jest lepsza niż przy redagowaniu rozporządzeń, co poprawia komunikatywność i czytelność aktów prawnych. Jednocześnie ustawowa forma w mniejszym stopniu umożliwia przeprowadzenie częstych zmian w prawie, co wpływa z korzyścią na stabilność prawa podatkowego.⁴⁶

7. Prawo samorządu terytorialnego do określania podatków

Prawo określania podatków i opłat lokalnych przez samorząd terytorialny nie jest powszechnie uważane w doktrynie za zasadę podatkową. Postanowiłam jednak poruszyć ten temat ze względu na doniosłość tej regulacji w polskim systemie podatkowym. Ponadto ze względu na fakt umieszczenia tej kwestii w Konstytucji obok zasady wyłączności ustawy i obowiązku ponoszenia ciężarów finansowych na rzecz państwa warto poświęcić temu zagadnieniu trochę uwagi.

Istota samorządu terytorialnego sprowadza się do wydzielenia z zakresu władzy państwa pewnej dziedziny spraw i powierzenia ich samodzielnemu rozwiązywaniu tej grupie społecznej, której sprawy te przede wszystkim dotyczą. W określeniu ustroju samorządu zasadnicze znaczenie ma jego samodzielność. Umożliwia ona realizowanie przez jednostki samorządu terytorialnego zadań związanych z zaspokajaniem potrzeb mieszkańców w sposób niezależny od władzy centralnej. Chodzi tu przede wszystkim o samodzielność finansową, umożliwiającą nieza-

⁴⁵ Orzeczenie TK z dnia 10 stycznia 1993 roku, (sygn. akt K. 16/92), OTK 1993, s. 157; Orzeczenie TK z dnia 25 października 1995 roku, (sygn. akt K. 14/95), OTK 1995, s. 102.

⁴⁶ N. Gajl. *Teorie...*, op. cit., s. 153.

leżne decydowanie o podstawowych sprawach związanych z życiem społeczności lokalnej. Samodzielność finansowa samorządu terytorialnego została zapewniona przepisami Konstytucji z 1997 roku. Nakładają one obowiązek regulacji kwestii finansów samorządowych jedynie w drodze ustawy, a ponadto wysokość dochodów jednostek samorządu terytorialnego powinna odpowiadać zakresowi powierzonych im zadań. Zostało też przyznane jednostkom samorządu prawo do określania wysokości podatków i opłat lokalnych. Ma ono służyć do zapewnienia większego wpływu na wysokość budżetów poszczególnych gmin.⁴⁷

Podatki i opłaty lokalne są jednym ze źródeł dochodów własnych jednostek samorządu terytorialnego. Jak wszystkie tego rodzaju daniny publiczne, muszą one znajdować podstawę w ustawie. Jest to zgodnie z omawianymi już wcześniej art. 84 i art. 217 Konstytucji. Widzimy więc, że jednostki samorządu nie mają uprawnień do wprowadzania własnych podatków. Mogą one jedynie, co wynika właśnie z art. 168 konstytucji, ustalać wysokość podatków i opłat lokalnych w zakresie wynikającym z ustawy. Uprawnienia samorządu terytorialnego w tej dziedzinie są bardzo skromne i dotyczą podatków mających niewielkie znaczenie fiskalne.⁴⁸

Zakres przedmiotowy upoważnień do wydawania aktów prawnych przez jednostki samorządu terytorialnego jest dość zróżnicowany w zależności od rodzaju podatku. W niektórych przypadkach upoważnienie ma charakter bardzo ogólny, mało sprecyzowany (np. podatek od posiadania psów, opłata targowa), w innych odwrotnie, bardzo szczegółowy, ogranicza się je bądź do ustalenia stawek podatkowych (przy ustawowych górnych i dolnych granicach), zwolnień podatkowych czy trybu poboru (np. podatek od nieruchomości). Z zasady jest tak, że im większy jest charakter fiskalny podatku, im więcej dostarcza dochodów do budżetu, tym jednostki samorządu terytorialnego mają mniejszą możliwość swobodnego wpływania na jego kształt.⁴⁹

Decyzje w kwestiach podatkowych są podejmowane przez radę bądź sejmik jednostki samorządu terytorialnego w formie uchwały. Dlatego też normy te, choć powszechnie obowiązujące, mają przestrzennie ograniczony zakres obowiązywania. Nie dotyczą one bowiem całego teryto-

⁴⁷ L. Garlicki, *Polskie prawo...*, op. cit., s. 315.

⁴⁸ L. Etel, *System podatkowy*, [w:] *Prawo finansowe* pod red. E. Ruśkowskiego, Warszawa, 2000, s. 264.

⁴⁹ R. Mastalski, *Prawo...*, op. cit., s. 75.

rium kraju, a jedynie obszaru gminy, w której dana uchwała została podjęta.⁵⁰ Należy pamiętać, że uchwały takie mogą być podejmowane wyłącznie w zakresie określonym przez ustawę podatkową i w celu jej wykonania.

Organ samorządowy mocą swojej uchwały nie może wprowadzić żadnego nowego podatku. Jednakże na mocy art. 170 Konstytucji członkowie wspólnoty samorządowej mogą decydować w ważnych sprawach dotyczących tej wspólnoty w drodze referendum. Taką sprawą z pewnością jest dobrowolne samoopodatkowanie się. Istnieje zatem możliwość wprowadzenia na obszarze gminy nowego podatku, ale jedynie za zgodą jej mieszkańców, wyrażoną w referendum. Wówczas na podstawie referendum rada gminy określa w uchwale na jakie cele będą przeznaczone środki pochodzące z takiego podatku. Uprawnienie do samoopodatkowania się mieszkańców gminy jest ich prawem wynikającym z zasady niezależności samorządu terytorialnego i swobody w decydowaniu o sprawach lokalnych.⁵¹

8. Podsumowanie

Podsumowując powyższe należy stwierdzić, że opisane wyżej zasady podatkowe mają kluczowe znaczenie w procesie tworzenia i stosowania prawa podatkowego. Ujęcie ich w Konstytucji i podniesienie do rangi zasad konstytucyjnych jest gwarancją stworzenia dobrego systemu podatkowego w przyszłości. Ponadto zasady te umożliwiają Trybunałowi Konstytucyjnemu ocenę zgodności ustaw podatkowych z Konstytucją. Mogą też okazać się skutecznym oparciem przeciw nadmiernemu fiskalizmowi podatkowemu państwa. Umieszczenie zagadnień podatkowych w konstytucji jest zgodne z ogólnym kierunkiem rozwiązań europejskich, co ma znaczenie z punktu widzenia wchodzenia Polski do Unii Europejskiej.

Należy zaznaczyć, że opisane zasady podatkowe nie są jedynymi spotykanymi w polskim systemie podatkowym. Oprócz nich doktryna i Trybunał Konstytucyjny formułują inne postulaty dotyczące prawa podatkowego, które, mimo że nie mają charakteru konstytucyjnego, od-

⁵⁰ A. Gomułowicz, J. Małecki, *Podatki...*, op. cit., s. 113.

⁵¹ P. Winczorek, *Komentarz do konstytucji RP z dnia 2.IV.1997 roku*, Warszawa, 2000.

grywają znaczącą rolę w systemie podatkowym. W szczególności możemy zaliczyć do nich zasadę ochrony praw słuszenie nabytych, zakazu retrospekcji, zakazu analogii w prawie podatkowym, zakazu zmian rocznych podatków w trakcie roku podatkowego czy zakazu zmiany prawa podatkowego w trybie ustawy budżetowej.

Bibliografia

Książki i czasopisma

1. **Banaszak B.**, *Prawo konstytucyjne*, Warszawa, 1999.
2. **Bouvier M.**, *Wprowadzenie do prawa podatkowego i teorii podatku*, Warszawa, 2000.
3. **Brzeziński B.**, *Wstęp do nauki prawa podatkowego*, Toruń, 2001.
4. **Brzeziński B.**, *Prawo podatkowe*, Toruń, 2000.
5. **Dębowska-Romanowska T.**, *Tendencje orzecznictwa Trybunału Konstytucyjnego w sprawach daninowych*, Lublin, 1998.
6. **Etel L.**, *System podatkowy*, [w:] *Prawo finansowe* pod red. E. Ruśkowskiego, Warszawa, 2000.
7. **Fojcik-Mastalska E., Mastalski R.**, *Problemy tworzenia prawa podatkowego*, [w:] *System podatkowy – zagadnienia teoretyczno-prawne*, Łódź, 1992.
8. **Gajl N.**, *Teorie podatkowe w świecie*, Warszawa, 1992.
9. **Garlicki L., Trzeciński J.**, *Zasada równości w orzecznictwie trybunałów konstytucyjnych*, Wrocław, 1990.
10. **Gomułowicz A.**, *Aspekty ustrojowe opodatkowania*, [w:] *Konstytucja, ustroj, system finansowy państwa. Księga pamiątkowa ku czci profesor Natalii Gajl*, Warszawa, 1999.
11. **Gomułowicz A., Małecki J.**, *Podatki i prawo podatkowe*, Poznań, 2000.
12. **Kosikowski C.**, *Źródła prawa podatkowego w świetle Konstytucji*, Głosa, 1999, nr 7.
13. **Kosikowski C.**, *Legislacja finansowa*, Warszawa, 1998.
14. **Kulicki J.**, *Konstytucyjne podstawy nakładania podatków*, *Prawo spółek* 2000, nr 8.

15. **Mastalski R.**, *Zasada wyłączności ustawowej regulacji podatków*, [w:] *Prawo finansowe i nauka prawa finansowego na przełomie wieków* pod red. A. Kosteckiego, Kraków, 2000.
16. **Matański R.**, *Prawo podatkowe*, Warszawa, 2000.
17. **Mastalski R.**, *Problemy reformy polskiego prawa podatkowego*, Państwo i Prawo 1992, z. 4.
18. **Mastalski R.**, *Orzecznictwo podatkowe Trybunału Konstytucyjnego a polski system podatkowy*, Państwo i Prawo 1993, z. 4.
19. **Oniszczyk J.**, *Podatki i inne daniny w orzecznictwie Trybunału Konstytucyjnego*, Warszawa, 2001.
20. **Swora M.**, *Znaczenie orzecznictwa Trybunału Konstytucyjnego w sprawach podatkowych cz. I i II*, Monitor Podatkowy 1997, nr 9, 10.
21. **Winczorek P.**, *Komentarz do Konstytucji RP z dnia 2.IV.1997 roku*, Warszawa, 2000.

Akty prawne i orzecznictwo

1. Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 roku, Dz. U. 1997, Nr 78, poz. 483.
2. Ustawa z dnia 26 lipca 1991 roku o podatku dochodowym od osób fizycznych (tekst jednolity Dz. U. 2000, Nr 14, poz. 176 z późniejszymi zmianami).
3. Uchwała TK z dnia 6 września 1995 roku, (sygn. akt W. 20/94), OTK 1995.
4. Orzeczenie TK z dnia 19 października 1988 roku (sygn. akt Uw. 4/88), OTK 1988.
5. Orzeczenie TK z dnia 10 stycznia 1993 roku, (sygn. akt K. 16/92), OTK 1993.
6. Orzeczenie TK z dnia 11.04.1994 roku (sygn. akt K. 10/93), OTK 1994.
7. Orzeczenie TK z dnia 25 października 1995 roku, (sygn. akt K. 14/95), OTK 1995.
8. Orzeczenie TK z dnia 29 październik 1996 roku, (sygn. akt U.4/96), OTK 1996.

CONSTITUTIONAL TAX RULES

Summary: The legal system of each country is based on permanent, immutable principles being a pillar of whole legal order. Due to their importance most of them is contained in a high legal act that is the constitution. These principles form not only rights

and freedoms of the citizens, but also their duties. One of basic duties of a citizen is participation in operating costs of its country, especially consisting in paying taxes. Therefore a normative base of imposing taxes should be the constitution, otherwise all taxes will encroach on basic rights and freedoms guaranteed in the constitution. The article discusses as well tax rules consisted in The Polish Constitution from 1997 *expressis verbis* as drew from constitutional principles having general character. These tax rules are great importance in the process of creating and applying tax law. Moreover they let The Constitutional Tribunal estimate the compliance of tax bills with the constitution. Also they can be effective against the excessive fiscal policy of government.

Key words: constitution, taxes, rule

Krystyna Backiel

PRAWNE I SPOŁECZNO-GOSPODARCZE ASPEKTY PRZESTĘPCZOŚCI UBEZPIECZENIOWEJ W POLSCE

Streszczenie: Przestępczość ubezpieczeniowa nie jest zjawiskiem ani nowym, ani charakterystycznym tylko dla Polski. Oszustwa tego typu występowały już w starożytności, o czym świadczyć mogą prace prawników starożytnego Rzymu na temat sfingowanych zatonięć statków, pożarów magazynów, napadów na karawany, kradzieży towarów. Prawdziwym problemem stały się jednak te przestępstwa w czasach współczesnych ze względu na ich ogromną skalę.

Fakt podpisania przez RP Traktatu o Stowarzyszeniu z Unią Europejską obliguje polskie firmy ubezpieczeniowe do podjęcia niezbędnych działań w zakresie zapobiegania i ograniczania przestępstw ubezpieczeniowych.

Słowa kluczowe: ustawa o działalności ubezpieczeniowej, ochrona ubezpieczeniowa, umowa ubezpieczeniowa, ogólne warunki ubezpieczeń, przestępczość ubezpieczeniowa, skutki działań przestępnych

Rynek ubezpieczeniowy kwalifikowany jest, po bankowym i giełdowym, jako jeden z najważniejszych i największych filarów krajowego i światowego systemu finansowego. Z uwagi na fakt, że w sektorze ubezpieczeniowym mamy do czynienia z transakcjami (polisami) o znacznej wartości jednostkowej (niejednokrotnie obejmującymi ubezpieczycieli i reasekuratorów światowego rynku ubezpieczeń) jest narażony na niemal wszechstronną działalność o charakterze przestępczym. Z tego względu jego prawidłowe funkcjonowanie, stabilność finansowa, wypłacalność i sukcesywny rozwój są jednymi z najistotniejszych obszarów zainteresowań instytucji nadzorczych oraz rządu.

Ze względu na specyfikę oferowanych produktów działalność instytucji ubezpieczeniowych charakteryzować się powinna szczególnym zaufaniem społecznym. Jest to możliwe tylko dzięki stosownym działa-

niom ochronnym, do których należy zaliczyć przede wszystkim regulacje ustawowe, administracyjno-prawne a także odpowiednie instrumenty prawno-karne, które swym zasięgiem obejmują zarówno instytucje nadzorujące cały rynek ubezpieczeniowy, zakłady ubezpieczeń jak również klientów tego rynku.

1. Istota działalności ubezpieczeniowej

Jednym z ważniejszych problemów, poważnie utrudniających funkcjonowanie towarzystw ubezpieczeniowych zarówno w Polsce jak i na całym świecie, jest rosnąca dynamicznie fala przestępczości ubezpieczeniowej. Zjawisko to występuje tak w I dziale (ubezpieczenia na życie), jak i w II (ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe). Ze względu na znaczną dywersyfikację portfelową II dział jest szczególnie dotkliwie nękany zjawiskami przestępnymi.

Chcąc poznać istotę przestępczości ubezpieczeniowej należy na wstępie przeanalizować definicję działalności ubezpieczeniowej, gdyż są to zagadnienia ściśle ze sobą związane.

W rozumieniu *ustawy z 28 lipca 1990 roku o działalności ubezpieczeniowej – Dz. U z 1996 roku, nr 11, poz. 62*¹ (z późn. zm.)² – zwanej dalej ustawą ubezpieczeniową – działalnością ubezpieczeniową jest działalność ubezpieczeniowa bezpośrednia i reasekuracyjna, wykonywana wyłącznie za zgodą Ministra Finansów przez zakłady ubezpieczeń i reasekuracji. Ustawa z 23 sierpnia 2001 roku (art. 3) przez dzia-

¹ Pakiet ustaw ubezpieczeniowych, w nieco innym kształcie – trzy, a nie jak obecnie cztery ustawy – uchwalony został w lecie 2001 roku, ale na skutek weta prezydenckiego nie wszedł w życie. Decyzja ta podyktowana w decydującej mierze względami budżetowymi, wpłynęła na opóźnienie wprowadzania do polskiego systemu prawnego szerszego niż dotąd zakresu norm i zasad obowiązujących w państwach Unii Europejskiej i zawartych w unijnych dyrektywach.

² Dz. U. z 1996 r., Nr 11, poz. 62, zm.: Dz. U. z 1997 r., Nr 43, poz. 272; Dz. U. z 1997 r., Nr 88, poz. 554; Dz. U. z 1997 r., Nr 107, poz. 685; Dz. U. z 1997 r., Nr 121, poz. 769; Dz. U. z 1997 r., Nr 121, poz. 770; Dz. U. z 1997 r., Nr 139, poz. 934; Dz. U. z 1998 r., Nr 155, poz. 1015; Dz. U. z 1999 r., Nr 49, poz. 483; Dz. U. z 1999 r., Nr 101, poz. 1178; Dz. U. z 1999 r., Nr 110, poz. 1255; Dz. U. z 2000 r., Nr 43, poz. 483; Dz. U. z 2000 r., Nr 48, poz. 552; Dz. U. z 2000 r., Nr 70, poz. 819; Dz. U. z 2000 r., Nr 116, poz. 1216; Dz. U. z 2001 r., Nr 37, poz. 424; Dz. U. z 2001 r., Nr 100, poz. 1084; Dz. U. z 2002 r., Nr 25, poz. 253; Dz. U. z 2002 r., Nr 41, poz. 365.

łalność ubezpieczeniową rozumie wykonywanie czynności ubezpieczeniowych związanych z oferowaniem i udzielaniem ochrony na wypadek ryzyka wystąpienia skutków zdarzeń losowych w zakresie grup ubezpieczeń zgodnie z załącznikiem do ustawy. Należy wyjaśnić, że zakresem przedmiotowym wspomnianej ustawy są **ogólne warunki**, zasady podejmowania i prowadzenia działalności w zakresie ubezpieczeń majątkowych i osobowych (ubezpieczeń II działu).

W myśl tej ustawy do czynności ubezpieczeniowych należy zaliczyć:

- 1) zawieranie umów ubezpieczenia, umów reasekuracji oraz umów gwarancji ubezpieczeniowych bądź zlecenie ich zawierania uprawnionym pośrednikom ubezpieczeniowym w rozumieniu ustawy o pośrednictwie ubezpieczeniowym z dnia 23 sierpnia 2001 roku, a także wykonywanie tych umów,
- 2) składanie oświadczeń woli w sprawach o odszkodowania i inne świadczenia należne z tytułu umów, o których mowa w pkt. 1),
- 3) przejmowanie i zbywanie przedmiotów lub praw nabytych przez zakład ubezpieczeń w związku z wykonywaniem umowy ubezpieczenia lub umowy gwarancji ubezpieczeniowej,
- 4) wypłacanie odszkodowań i innych świadczeń należnych z tytułu umów, o których mowa w pkt. 1),
- 5) ustanowienie w drodze czynności cywilnoprawnych zabezpieczeń rzeczowych lub osobistych, jeśli są one bezpośrednio związane z zawieraniem umów, o których mowa w pkt.1).

Czynnościami ubezpieczeniowymi są również:

- 1) ocena ryzyka w ubezpieczeniach majątkowych i osobowych oraz umowach gwarancji ubezpieczeniowych,
- 2) ustalenie wartości przedmiotu ubezpieczenia, jeżeli wykonywane jest przez zakład ubezpieczeń,
- 3) ustalenie składek i prowizji ubezpieczeniowych należnych z tytułu zawieranych umów oraz ich egzekwowanie,
- 4) kontrola przestrzegania przez ubezpieczających zastrzeżonych w umowie bądź ogólnych warunkach ubezpieczeń obowiązków i zasad bezpieczeństwa odnoszących się do przedmiotów objętych ochroną ubezpieczeniową,
- 5) ustalenie przyczyn i okoliczności wypadków ubezpieczeniowych,

- 6) ustalenie wysokości szkód i rozmiaru odszkodowań oraz innych świadczeń należnych uprawnionym z umów ubezpieczenia lub umów gwarancji ubezpieczeniowych,
- 7) prowadzenie postępowań regresowych oraz postępowań windykacyjnych odnoszących się do wierzytelności ubezpieczającego, mających bezpośredni wpływ na zakres odpowiedzialności zakładu ubezpieczeń, z tytułu umów, o których mowa w pkt. 1),
- 8) marketing i reklama w zakresie świadczonych usług ubezpieczeniowych,
- 9) lokowanie środków zakładów ubezpieczeń,
- 10) inne czynności przewidziane na mocy innych ustaw.

Czynności zapobiegania powstawaniu bądź zmniejszaniu skutków wypadków ubezpieczeniowych Ustawodawca traktuje również jako czynności ubezpieczeniowe, pod jednym wszakże warunkiem – muszą być one wykonywane przez zakłady ubezpieczeń. Czynności wymienione powyżej w punktach 1-2 i 4-7 oraz 9-10 mogą być przez zakład ubezpieczeń zlecone do wykonania innym podmiotom. W takiej sytuacji wspomniane czynności wykonywane przez te podmioty traktowane są także jak czynności ubezpieczeniowe. Analizując ustawowy zakres czynności, określony mianem działalności ubezpieczeniowej, należy stwierdzić, że jego rozpiętość i różnorodność, a szczególnie delegowanie uprawnień z zakresu czynności ubezpieczeniowych innym podmiotom, może budzić wiele kontrowersji. Z mocy prawa podmioty zewnętrzne, niebędące zakładami ubezpieczeń, będą mogły wykonywać czynności z zakresu czynności ubezpieczeniowych samych zakładów. Rozwiązanie to może przyczyniać się do naruszania tajemnic związanych z danymi osobowymi i powodować sytuacje korupcjogenne oraz zjawiska przestępne. Do działalności ubezpieczeniowej nie zakwalifikowano, o dziwo, nadzoru ubezpieczeniowego i innych instytucji, np. Polskiej Izby Ubezpieczeń, Ubezpieczeniowego Funduszu Gwarancyjnego czy wreszcie Rzecznika Ubezpieczonych, aczkolwiek ich działalność regulowana jest również przepisami ustawy ubezpieczeniowej. W myśl ustawy działalność ubezpieczeniowa została uznana za działalność gospodarczą, natomiast zakład ubezpieczeń, prowadzący wyłącznie działalność ubezpieczeniową i bezpośrednią działalność gospodarczą związaną z działalnością ubezpieczeniową, uznany został za podmiot gospodarczy.

Interpretacja **działalności ubezpieczeniowej** w literaturze przedmiotu sprowadza się najczęściej do interpretacji z ekonomicznego punk-

tu widzenia tej problematyki. I tak, działalność ubezpieczeniową określa się jako zespół działań zmierzających do gromadzenia przez zakłady ubezpieczeń funduszu ubezpieczeniowego pochodzącego ze składek pieniężnych osób fizycznych, podmiotów gospodarczych i instytucji objętych ochroną ubezpieczeniową z tytułu narażenia ich na szkody losowe, z którego następnie pokrywane są z góry określone potrzeby majątkowe, wywołane przez zdarzenia objęte warunkami polisy ubezpieczeniowej.

2. Ochrona ubezpieczeniowa

Zgodnie z art. 3 pkt 1. ustawy z dnia 23 sierpnia 2001 roku o działalności ubezpieczeniowej zakład ubezpieczeń zobowiązany jest do wykonywania czynności ubezpieczeniowych związanych z oferowaniem i udzielaniem ochrony na wypadek ryzyka wystąpienia skutków zdarzeń losowych. Oferowanie ochrony ubezpieczeniowej należy rozumieć jako umożliwienie ubezpieczającym skorzystania z portfela produktów ubezpieczeniowych danego zakładu ubezpieczeń w ramach posiadanych przez niego grup i rodzajów ubezpieczeń. Udzielanie ochrony ubezpieczeniowej sprowadza się do gwarancji wypłaty odszkodowania lub świadczenia w przypadku zaistnienia ściśle określonych zdarzeń losowych. Przedmiot i zakres ochrony ubezpieczeniowej (m.in. różnorodność negatywnych zdarzeń losowych) określona jest w ogólnych warunkach ubezpieczenia (owu), które stanowią reżim prawny (o charakterze umownym) pomiędzy kontrahentami umowy ubezpieczenia. Umowa ubezpieczenia ma charakter dobrowolny, z zastrzeżeniem przepisów ustawy o ubezpieczeniach obowiązkowych, Ubezpieczeniowym Funduszu Gwarancyjnym i Polskim Biurze Ubezpieczeń Komunikacyjnych. Umowa ubezpieczenia odgrywa niezwykle ważną rolę, gdyż bez niej nie może powstać stosunek prawny ubezpieczenia, zapewniający ochronę ubezpieczeniową osobom fizycznym i prawnym. Zgodnie z art. 805 § 1 k.c., umowa ubezpieczenia jest umową odpłatną, dwustronnie zobowiązującą i losową, ale nie wzajemną. Ubezpieczający opłaca składkę w zamian za ochronę ubezpieczeniową, zakład ubezpieczeń zaś zobowiązuje się spełnić określone świadczenie w razie zajścia przewidzianego w umowie wypadku. Świadczenie ubezpieczającego (opłacanie składki) jest bezwarunkowe, natomiast świadczenie ubezpieczyciela (wypłata świadczenia

lub odszkodowania) jest uzależnione od zajścia przewidzianego w umowie wypadku, tj. negatywnego zdarzenia losowego.

Treści zarówno umowy ubezpieczenia (w I i w II dziale) jak i ogólnych warunków ubezpieczenia są niezwykle obszerne. Ze względu na masowość umów ubezpieczenia, art. 812 k.c. wprowadził zasadę posługiwania się przy ich zawieraniu ogólnymi warunkami ubezpieczenia. Z tego względu istotne postanowienia dla wszystkich typów umów w zakresie danego rodzaju ubezpieczenia określają w sposób jednolity ogólne warunki, które stanowią część składową każdej z tych umów. Przepisy kodeksu cywilnego ani ustawy ubezpieczeniowej nie mogą szczegółowo regulować całości zagadnień związanych z poszczególnymi rodzajami ubezpieczeń. Z tego też powodu postanowienia dotyczące konkretnego ubezpieczenia są ustalane w ogólnych warunkach ubezpieczeń. Określają one m.in. takie kwestie jak: przedmiot i zakres ubezpieczenia, sposób zawierania umów, zakres i czas trwania odpowiedzialności ubezpieczyciela, prawa i obowiązki stron, sposób ustalania wysokości szkody oraz wypłaty odszkodowania lub świadczenia. Jak pokazuje praktyka, to właśnie w zakresie przepisów zawartych w ogólnych warunkach ubezpieczeń dochodzi najczęściej do zjawiska łamania lub próby łamania prawa w ramach zawartej umowy ubezpieczenia.

3. Zjawisko przestępczości ubezpieczeniowej

W wielu źródłach z zakresu przestępczości ubezpieczeniowej dominuje opinia, że istnieje ścisła zależność między wzrostem gospodarczym a dynamiką przestępczości. Trudno z tą opinią się nie zgodzić. Obserwując rozwijający się w Polsce rynek ubezpieczeniowy często ma się wrażenie, że zdecydowanie wyprzedza on obowiązujące regulacje prawne, które wprowadzane są zbyt opieszale i nie zawsze dopracowane w szczegółach. Pojawiające się w ten sposób luki prawne są wspaniałą pożywką dla działań przestępnych. Poważnym czynnikiem wzrostu poziomu przestępczości jest spadek stopy życiowej społeczeństwa wywołany najczęściej zmniejszaniem się realnych dochodów oraz wzrostem stopy bezrobocia. Takie warunki ekonomiczne wpływają destrukcyjnie na ludzkie zachowania, psychikę i poczucie uczciwości społecznej. Działalność przestępcza jest usprawiedliwiana „koniecznością” a często nawet nobilitowana do rangi „zaradności życiowej”. Analizy prowadzone

przez PZU, Wartę, Polisę i Polonię wykazały, że około 20-40% wypłaconych odszkodowań w ubezpieczeniach majątkowo-osobowych trafia do kieszeni przestępców, a w ubezpieczeniach na życie skala zagrożeń kształtuje się na poziomie 15-25% wypłaconych niesłusznie świadczeń. Analitycy ubezpieczeniowi i eksperci do spraw przestępczości gospodarczej twierdzą, że wskaźniki te są o około 5-10% wyższe w krajach wysoko uprzemysłowionych. Wymienione wartości świadczą o pojawieniu się poważnego problemu na polskim rynku ubezpieczeń. Skala tego problemu przerasta doświadczenia zakładów ubezpieczeniowych oraz stosowanych dotychczas metod i form zwalczania a także ograniczania przestępczości.

Zanim zastanowimy się nad mechanizmami, które rządzą przestępstwami ubezpieczeniowymi, spróbujmy przeanalizować samo pojęcie przestępczości ubezpieczeniowej. Ogólnie można powiedzieć, że przestępstwa ubezpieczeniowe popełniane są na szkodę podmiotów działających w sferze ubezpieczeń i w związku z funkcjonowaniem tych podmiotów. Za podmioty funkcjonujące na rynku ubezpieczeń należy uważać, w ujęciu makroekonomicznym, cały sektor ubezpieczeniowy w ramach poszczególnych działów oraz rynek klientów, a w ujęciu mikroposzczególne zakłady ubezpieczeń i reasekuracji, jak również samych ubezpieczających. Przestępstwa ubezpieczeniowe charakteryzują się w szczególności tym, że związane są ze stosunkiem umowy ubezpieczeniowej lub reasekuracyjnej.

Stan wiedzy na temat przestępczości ubezpieczeniowej jest w naszym kraju stosunkowo niski. Świadczy o tym między innymi fakt, że dotychczas nie wypracowano jednolitej definicji przestępstwa ubezpieczeniowego. W polskiej literaturze najbardziej znane określenia tego zjawiska to definicja Cz. Prętkiego (PIU) oraz T. Rydza (WSzUiB w Warszawie). Prętki³ proponuje przyjęcie definicji, którą posługują się państwa zachodnie zrzeszone w Europejskim Komitecie Ubezpieczeń (CE-A), w myśl której za przestępstwo ubezpieczeniowe uznaje się żądanie bezpodstawnego odszkodowania lub otrzymanie takiego odszkodowania drogą oszustwa. Rydzek definiuje przestępczość ubezpieczeniową następująco: „...to ogół przestępstw i wykroczeń godzących pośrednio lub bezpośrednio w interesy firm ubezpieczeniowych lub rynku ubezpieczenio-

³ Prętki Cz., Przestępstwa ubezpieczeniowe problemem światowym, Wiadomości Ubezpieczeniowe nr 1-3, 1995 r., s. 48.

wego. Do zakresu tak pojętej przestępczości ubezpieczeniowej należy wiele przestępstw i wykroczeń różnych typów, dokonanych z różnych motywów i za pomocą różnych taktyk i technik”⁴.

Analiza powyższych definicji wskazuje na ich niejasność i brak kompletności. I tak np. pominięto całkowicie żądanie i otrzymanie na drodze oszustwa świadczeń, z którymi mamy do czynienia w I dziale i z tytułu ubezpieczeń osobowych w II dziale. Jak wspomniałam na wstępie, czyny przestępcze dokonywane na szkodę zakładów ubezpieczeniowych nie tylko godzą w interesy zakładów, ale również zakładów reasekuracyjnych, instytucje ubezpieczeniowe oraz samych klientów. Ponadto godzenie „w interesy zakładów” należy rozpatrywać nie tylko z perspektywy ekonomicznej, ale również społecznej. Chodzi tu głównie o społeczne zachwianie publicznego zaufania do instytucji ubezpieczeniowych, jako podmiotów mało odpornych na zjawiska przestępne a więc narażonych, w pewnym stopniu, na niekontrolowane straty finansowe. Taki społeczny brak zaufania nie rokuje niczego dobrego samym zakładom ubezpieczeń i reasekuracji jak również całemu rynkowi ubezpieczeniowemu. Należy również zauważyć, że na szkodę rynku ubezpieczeniowego można dokonywać wielu innych przestępstw, które nie mają nic wspólnego z oszustwami polegającymi na żądaniu lub pobraniu nienależnego odszkodowania lub świadczenia. Ponadto najgroźniejszym typem przestępstwa są oszustwa polegające na żądaniu lub pobraniu nienależnego odszkodowania albo świadczenia. Próba pogodzenia wyżej wymienionej definicji będzie rozumienie przestępczości ubezpieczeniowej jako oszustwa sprowadzającego się do żądania lub pobrania nienależnego odszkodowania lub świadczenia przy wykorzystaniu innych czynów bezprawnych, zawinionych jak również zabronionych pod groźbą kary, które swym skutkiem godzą bezpośrednio bądź pośrednio w szeroko pojęte interesy całego rynku ubezpieczeniowo-reasekuracyjnego.

W przyjętej przez Sejm 6 czerwca 1997 roku kodyfikacji prawa karnego rozwiązania prawne wyczerpują treść definicji przestępstwa ubezpieczeniowego Europejskiego Komitetu Ubezpieczeń (CEA). Odnosząc się do przepisów kodeksu karnego, należy wskazać art. 298 i 286. W art. 298 k.k. ujęto tak zwane przestępstwo asekuracyjne, polegające na umyślnym spowodowaniu zdarzenia będącego podstawą do wypłaty

⁴ Rydzek T., *Przestępczość ubezpieczeniowa w świetle teorii i praktyki*, Prawo Asekuracyjne nr 2, 1996 r., s. 70.

odszkodowania w celu uzyskania odszkodowania z tytułu umowy ubezpieczenia, zaś w art. 286 k.k. klasyczne oszustwo, w wyniku którego dochodzi do wypłaty odszkodowania lub innego świadczenia (poprzez wprowadzenie w błąd zakładu ubezpieczeń) ubezpieczeń i niekorzystnego rozporządzenia mieniem. Przestępstwo z art. 298 k.k. bywa czasem określane w literaturze jako oszustwo ubezpieczeniowe (asekuracyjne); w sensie ścisłym nie jest to jednak nazwa właściwa, za takie bowiem uznaje się tradycyjnie podstępne zabiegi, zmierzające do wyłączenia nienależnego odszkodowania.⁵

Biorąc pod uwagę ustawowy zakres czynności zaliczanych do działalności ubezpieczeniowej i możliwość delegowania części z nich zewnętrznym podmiotom, trzeba stwierdzić, że pojawia się dodatkowa trudność w zdefiniowaniu pojęcia przestępstwa i oszustwa ubezpieczeniowego. Czy zatem w takiej sytuacji powinno się tym pojęciem obejmować również te niepożądane działania, które dotyczą pośrednio zakładu ubezpieczeń, ale mają miejsce w innych podmiotach wykonujących jedynie pewne czynności z zakresu działalności ubezpieczeniowej. Zdania na ten temat są podzielone. Osobiście uważam, że z formalnego punktu widzenia o zaliczeniu konkretnego czynu do przestępstwa lub oszustwa ubezpieczeniowego decyduje typizacja wyrażona w ustawie o działalności ubezpieczeniowej. Tak więc do grupy przestępstw ubezpieczeniowych należy zaliczyć również i te działania, które w sposób pośredni godzą w interesy rynku ubezpieczeniowego. Z ekonomicznego punktu widzenia nie ma bowiem znaczenia jakiego rodzaju środki czy narzędzia realizacji przestępstwa zostały wykorzystane, ważne są w efekcie straty finansowe ponoszone przez zakłady ubezpieczeń i reasekuracji, skutki finansowe ponoszone przez klientów oraz skutki społeczne, które rzutują na stan i tempo rozwoju całego rynku ubezpieczeniowego.

4. Płaszczyzny powstawania przestępczości ubezpieczeniowej

Od jakiegoś czasu zaczęto w Polsce głośno mówić na temat przestępczości ubezpieczeniowej. Zarzuty kierowane są przeważnie pod ad-

⁵ Jaroch W., *Przestępczość na rynku ubezpieczeń*, Wyd. Poltext, Warszawa, 2002, s. 38.

resem klientów. Prawie każdy z nich przedstawiany jest jako potencjalny wyłudacz i oszust. Teza taka ma swoje uzasadnienie – wciąż wzrasta procent tych klientów, którzy mają złe zamiary wobec firmy ubezpieczeniowej. Błędem jednak byłoby sądzić, że jest to problem dotyczący tylko i wyłącznie klientów. Sprawa jest bardziej złożona. W rzeczywistości występuje wiele płaszczyzn, ściśle ze sobą powiązanych, a nawet warunkujących powstanie zjawiska przestępnego. Należy pamiętać, że znaczna część nieuczciwych klientów otrzymuje nienależne im odszkodowania czy świadczenia tylko dzięki pomocy równie nieuczciwych pracowników zakładów ubezpieczeń. W wielu wypadkach działania zorganizowanych grup przestępczych były sukcesywnie „wspomagane” przez takich właśnie pracowników firm ubezpieczeniowych. Na szczególną uwagę zasługuje fakt występowania zjawisk korupcyjnych i kryminogennych bezpośrednio w strukturach ubezpieczycieli. Opinia społeczna w stosunku do takich zjawisk jest bardzo negatywna. Można wręcz pokusić się o próbę sformułowania poglądu, że niesolidność ubezpieczycieli może w pewnym stopniu motywować do przestępczości czy niesolidności klientów a nawet ich usprawiedliwiać. W przypadku ujawnionych, w towarzystwach ubezpieczeniowych, przypadków niełojalności pracowników – sprawy te są kwalifikowane jako przestępstwa gospodarcze a nie ubezpieczeniowe, choć w takim samym stopniu wywierają negatywny wpływ na wyniki finansowe ubezpieczycieli.

Przestępstwo ubezpieczeniowe na świecie w znaczącej większości przypadków utożsamiane jest z oszustwem ubezpieczeniowym, u podłoża którego istnieje umowa ubezpieczenia, w związku z którą sprawca czynu żąda lub pobiera bezpodstawnie nienależne odszkodowanie bądź świadczenie od zakładu ubezpieczeń. Pojęcie przestępczości ubezpieczeniowej nie zostało zdefiniowane w sposób pełny przez polskich znawców tego zagadnienia. Przyjmuje ono wiele postaci, do których można by na przykład zaliczyć:

- przyjęcie korzyści majątkowej lub osobistej przez pracownika, pośrednika ubezpieczeniowego, rzeczoznawcę, likwidatora lub inny podmiot działający na zlecenie firmy ubezpieczeniowej w zamian za przyczynienie się do wypłaty nienależnego odszkodowania lub świadczenia,
- współdziałanie klienta i pośrednika ubezpieczeniowego w nieuczciwym zaniżaniu, bądź zawyżaniu wartości i podaniu nieprawdziwych właściwości przedmiotu ubezpieczenia,

- wyprowadzanie środków finansowych przez pracowników towarzystw ubezpieczeniowych różnych szczebli poza firmę, afery finansowe,
- uchylanie się od obowiązku zawarcia obowiązkowych umów ubezpieczenia i nieuiszczanie związanych z nimi składek ubezpieczeniowych,
- ujawnienie wiadomości stanowiącej tajemnicę służbową,
- zawieranie przez podmioty nieuprawnione przez zakład ubezpieczeń w jego imieniu umów ubezpieczenia,
- fałszerstwo dokumentów polis, dowodów,
- narażanie dobrego imienia firmy poprzez rozpowszechnianie nieprawdziwych informacji o firmie.

Należy zauważyć, że w polskim krajobrazie przestępczości ubezpieczeniowej, zarówno organy ścigania jak i szeroko pojęty wymiar sprawiedliwości mają w tej materii niewielkie doświadczenie, jak również niewystarczające siły i środki materialne. Znamienne jest także zjawisko ulgowego traktowania przestępstw z tej dziedziny przez wymiar sprawiedliwości, ferujący często wyrok umarzania z przyczyny „znikomego społecznego niebezpieczeństwa czynu” czy też nieudowodnienia popełnienia tego typu przestępstwa. W praktyce sądy orzekają właściwie za samo dokonanie przestępstwa, bezkarne pozostaje zaś usiłowanie. Ujawnione zaś afery finansowe w samych towarzystwach ubezpieczeń, sięgające setek milionów złotych, kwalifikowane są jako przestępstwa gospodarcze a nie ubezpieczeniowe. Postępowania sądowe w tych przypadkach ciągną się niekiedy latami, czego przykładem może być proces przeciwko byłemu prezesowi PZU Życie – Grzegorzowi Wiczerzakowi.⁶

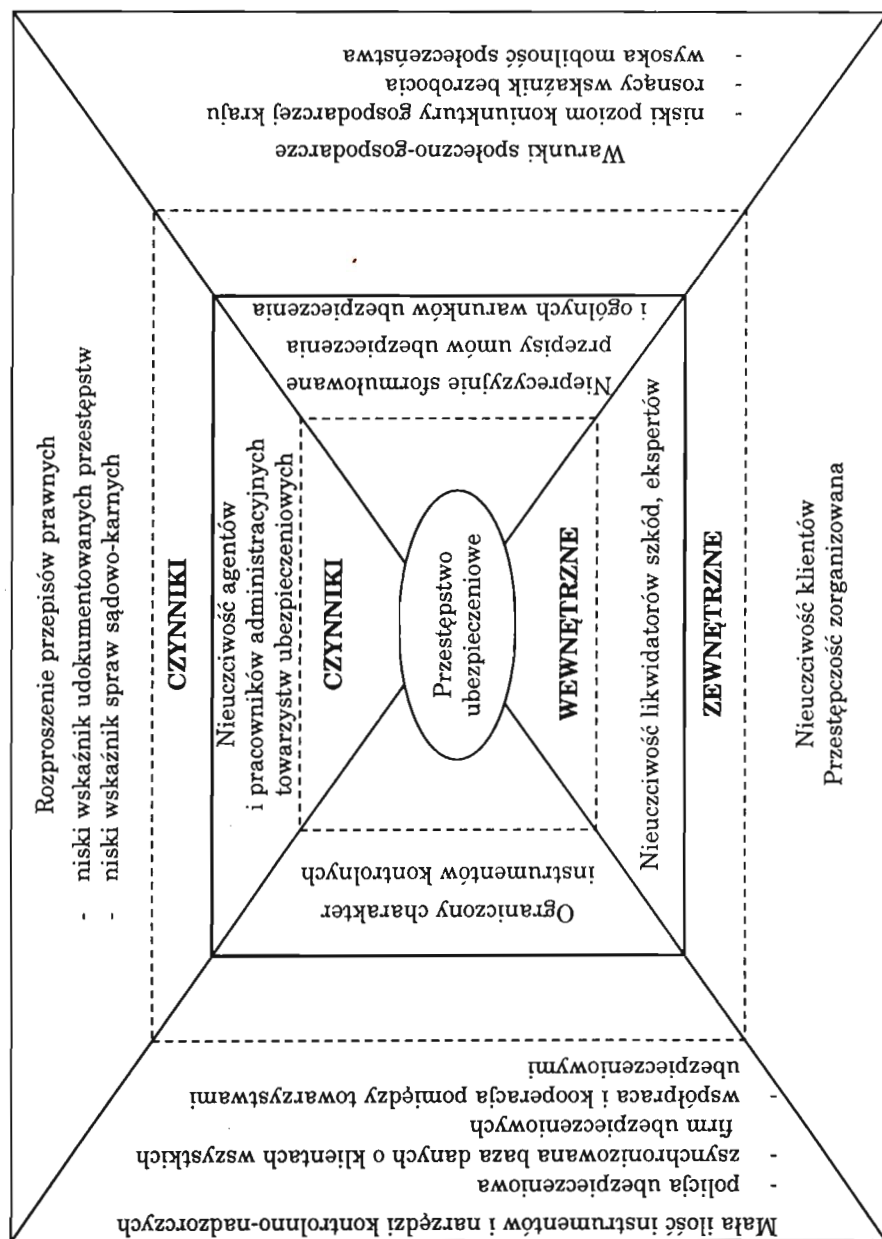
Przyczyn rosnącej fali przestępczości jest wiele. Polska gospodarka przeżywała okres swojej transformacji gospodarczej w tempie przyspieszonym (w porównaniu ze zrównoważonym rozwojem innych państw, które już przystąpiły do Unii Europejskiej). Niejednokrotnie obowiązujące regulacje prawne, organizacyjne czy zarządcze nie nadążały za zmianami występującymi na rynku. Brak precyzyjnych, ujednoliconych przepisów (w zakresie przestępczości ubezpieczeniowej), brak wzajemnej koordynacji i współpracy poszczególnych towarzystw, brak spraw-

⁶ G. Wiczerzak jest oskarżony o to, że jako prezes PZU Życie SA od jesieni 1998 roku do lutego 2001 roku działał na szkodę spółki i spowodował w niej starty na kwotę 173,5 mln zł. Od lipca 2001 roku przebywa w areszcie, a proces toczy się już drugi rok.

nych instrumentów analityczno-kontrolnych, brak właściwych wzorców zarządczych, nieskuteczny czy mało skuteczny system kierowania były podłożem zjawisk przestępnych. Nie bez znaczenia są również kwestie gospodarczo-społeczne. Zła koniunktura gospodarcza kraju, sukcesywne ubożenie społeczeństwa, nasilające się zjawisko bezrobocia, są również przyczynami działalności przestępczej wielu klientów.

Obserwuje się na polskim rynku niepokojące zjawisko związane z niezauważaniem przez towarzystwa ubezpieczeniowe faktu ich oszukiwania, jak również ogromną „ciemną liczbę (rozumianą jako stosunek liczby przestępczości ujawnionej do przestępczości rzeczywiście dokonanej) oszustw ubezpieczeniowych oraz niebagatelne trudności w udowodnieniu tego rodzaju oszustw. W Polsce dotychczas tylko dwie firmy ubezpieczeniowe: PSU SA i WARTA SA prowadzą statystyki przestępstw ubezpieczeniowych popełnianych na ich szkodę – lecz są one prowadzone, niestety, jedynie na użytek służbowy. Skala i rozmiary przestępczości ubezpieczeniowej są niechętnie ujawniane. Okresowo ukazują się jednak dane z wyżej wymienionych firm, które umożliwiają nam na tej podstawie zaobserwowanie skali problemu (uwzględniając fakt, że są to największy i o najdłuższej tradycji polscy ubezpieczyciele). I tak, według danych z PZU SA, w 1997 roku dokonano 534 przypadków nadużyć na sumę 10 mln zł., a w I półroczu 1998 roku odnotowano ich 453 o wartości przekraczającej 4,9 mln. zł. W analogicznym okresie pracownicy kontroli wewnętrznej Watry SA stwierdzili wystąpienie 639 nieprawidłowości (skierowano 37 wniosków o wszczęcie postępowania karnego). W kolejnym 1998 roku wszczęto 336 spraw wyjaśniających, spośród których 22 przekazano do organów ścigania.

Przez wiele lat towarzystwa ubezpieczeniowe uważały oszustwa za nieunikniony czynnik ryzyka, który zajmował istotną część w kalkulacji składki. Praktyka dowiodła, że nawet najbardziej szczegółowe warunki ubezpieczenia nie mają większego wpływu na sposób działania oszustów ubezpieczeniowych. Nie bez winy pozostają same firmy ubezpieczeniowe. Przy zawieraniu umowy wprowadzają takie warunki oraz tak ustalają składkę, że przyciągają tych klientów, którym najczęściej zdarzają się szkody. Specjaliści potwierdzają, że między innymi taki sposób postępowania WESTY był przyczyną jej upadku.



Rys. 1. Płasczynny powstawania przestępczości ubezpieczeniowej
Źródło: opracowanie własne

5. Skutki przestępczości ubezpieczeniowej

W tym miejscu należy skonstatować, że w sytuacji sukcesywnie rosnącego zjawiska przestępczości będącego poważnym zagrożeniem dla stabilności rynku ubezpieczeniowego mało istotne wydają się spory o treść i interpretację definicji przestępstwa ubezpieczeniowego czy przestępczości ubezpieczeniowej. Należy raczej skoncentrować uwagę na wielowymiarowych konsekwencjach występowania zjawiska przestępczości ubezpieczeniowej. Do głównych skutków, zarówno bezpośrednich jak i pośrednich działań przestępnych w ubezpieczeniach, należy zaliczyć:

- **skutki finansowe ponoszone przez cały rynek ubezpieczeniowy i reasekuracyjny (makroekonomiczne)** – związane z utrzymaniem sprawności funkcjonowania, stabilności finansowej, wypłacalności i wiarygodności całego sektora ubezpieczeniowego, sprowadzające się do zachowania ustawowych norm ostrożnościowych, a więc spełniania ustawowego warunku udzielenia ochrony na wypadek wystąpienia skutków zdarzeń losowych oraz funkcji odtworzeniowej;
- **skutki finansowe ponoszone przez zakłady ubezpieczeń i reasekuracji (mikroekonomiczne)**, które mają wyraz we wzroście kosztów działalności, obniżeniu poziomu zysku a więc w sposób oczywisty wpływają na wynik finansowy. W niektórych zakładach ubezpieczeń występują jeszcze dodatkowe koszty, tzw. koszty wymuszone koniecznością powołania i funkcjonowania specjalistycznych służb do zwalczania oraz ograniczania przestępczości ubezpieczeniowej (policja ubezpieczeniowa) a także koszty wprowadzania dodatkowych procedur analitycznych i kontrolnych (obejmujących swym zasięgiem zarówno klientów jak i pracowników zakładu);
- **skutki finansowe ponoszone bezpośrednio przez klientów** sprowadzające się do sukcesywnego wzrostu płaconych składek ubezpieczeniowych bądź do ograniczania zakresu ochrony ubezpieczeniowej w ramach płaconych dotychczasowo składek;
- **skutki organizacyjno-czasowe**, które bezpośrednio wpływają na ubezpieczających poprzez zastosowanie przez zakłady ubezpieczeń bardziej złożonych procedur, monitorowania zdarzeń przestępnych, tworzenia baz danych o klientach, wymogu zastosowania dodatkowych zabezpieczeń, rygorystycznej polityki likwidacji szkód zdarzeń losowych, co w konsekwencji odbija się na jakości i czasie obsługi

klienta. Negatywne konsekwencje działalności przestępczej jednostek ponoszą wszyscy klienci;

- **skutki społeczne** polegające na obniżeniu poziomu zaufania klientów do poszczególnych ubezpieczycieli bądź nawet do całego sektora ubezpieczeniowego. Brak lub ograniczenie zaufania powoduje niechęć i brak wiary w celowość ubezpieczenia wśród klientów, czego skutkiem jest zahamowanie przyrostu przypisu składki ubezpieczeniowej w zakładzie ubezpieczeń. Bardzo negatywnym skutkiem jest również powiększająca się niebezpiecznie rzesza ludzi niewykupująca w ogóle żadnych polis ubezpieczeniowych. Konsekwencje takiego stanu rzeczy są zatrważające w sytuacji wystąpienia np. kataklizmu (powodzi, suszy, itp.) obejmującego swym zasięgiem większy obszar kraju;
- **skutki moralne**, które czynią ogromne spustoszenie w rozumieniu uczciwości i solidności wobec kontrahenta umowy ubezpieczeniowej. Niepokojącym zjawiskiem jest aprobata i ciche przyzwolenie społeczeństwa na działania o charakterze przestępczym. Niejednokrotnie osoby dopuszczające się takich czynów pyszną się swoim sprytem i zaradnością, traktując je jako sposób na życie. W społeczeństwie zachowania takie spotykają się, niestety, najczęściej z bierną akceptacją.⁷

Wielce pożądanym zjawiskiem byłyby działania mające na celu podniesienie poziomu wiedzy wśród polskiego społeczeństwa na temat przestępstw i przestępczości ubezpieczeniowej. W szczególności należałoby uświadomić klientów w zakresie skutków i konsekwencji takich czynów. Spadek wzajemnego zaufania, a zwłaszcza zauważalny wzrost stawek ubezpieczeniowych są w znacznej mierze efektami działalności oszustów, którymi są często sami klienci, ale także pracownicy towarzystw ubezpieczeniowych ułatwiający nieuczciwą działalność, bądź wręcz sami ją uprawiający.

Dotychczas żaden kraj nie może się poszczycić ustaleniem chociażby szacunkowej liczby usiłowań popełnienia, popełnionych czy też ujawnionych przestępstw ubezpieczeniowych, jak również struktury zagrożeń i strat ponoszonych z tego tytułu przez zakłady ubezpieczeń. Z szacunków dokonywanych przez Europejski Komitet Ubezpieczeń (CEA), będący europejskim związkiem ubezpieczycieli działającym w Brukseli, wynika, że straty europejskich ubezpieczycieli powstałe w wyniku prze-

⁷ opracowanie własne

stępstw ubezpieczeniowych wynoszą rokrocznie około 8 mld EURO, co stanowi równowartość 2% ogólnego rocznego zbioru składki ze wszystkich rodzajów ubezpieczeń. W opinii CEA straty te są jednakże znacznie niedoszacowane. Znaczące firmy ubezpieczeniowe zachodnich krajów europejskich oraz krajów Ameryki Północnej, dostrzegając wagę strat wynikających z tytułu popełnianych na ich szkodę oszustw ubezpieczeniowych, przeprowadzają badania w zakresie przestępczości ubezpieczeniowej. W wyniku tych badań oszacowano, że przeciętna skala strat kształtuje się na poziomie od 10 do 30% sum pobranych składek ubezpieczeniowych bądź wypłaconych odszkodowań. Towarzystwo Swiss Re w opublikowanym w 2000 roku raporcie „Epidemia oszustw” oszacowało, że oszustwa obniżają zyski i powodują wzrost usług konsumentów. Raport stwierdzał, że co najmniej 20% odszkodowań trafia do oszustów, co wywiera negatywny wpływ na wyniki ekonomiczne zakładów ubezpieczeniowych.

Podsumowanie

Biorąc pod uwagę zasięg i ogrom skutków działalności przestępczej na rynku ubezpieczeń i reasekuracji należałoby się zastanowić nad rozwiązaniami systemowymi, które realizowane przez wszystkie zakłady ubezpieczeń i reasekuracji mogłyby ograniczyć rozwój tego procederu. Dobrym rozwiązaniem wydaje się uruchomienie ogólnokrajowej bazy danych o nieuczciwych klientach, która udostępniana wszystkim zakładom ubezpieczeń i reasekuracji pozwoli ograniczyć liczbę umów zawieranych tylko z myślą o pozyskaniu nienależnych świadczeń bądź odszkodowań. Zakłady ubezpieczeń powinny z większym zaangażowaniem i powagą podejść do problemu przestępczości i wprowadzić dodatkowe procedury analityczne umożliwiające na przykład określenie poziomu ponoszonych z tego tytułu strat. Jak wykazuje praktyka czterech zakładów ubezpieczeń, dobrym rozwiązaniem jest również korzystanie z pomocy policji ubezpieczeniowej. Wiele do życzenia pozostawiają także przepisy karne, które działają niejednokrotnie na korzyść przestępcy.

Zakłady ubezpieczeń nie są w stanie same zwalczyć tego zjawiska. Konieczna jest współpraca całej branży i władz wszystkich szczebli. Ubezpieczyciele mogą walczyć z tym zjawiskiem tylko wówczas, gdy będą mieć odpowiednie narzędzia i instrumenty, takie jak np. stosowne

regulacje prawne, procedury likwidacji szkód, bazy danych o klientach i zarejestrowanych, szkodach dostępne dla wszystkich towarzystw, skoordynowanie pracy policji ubezpieczeniowej, gospodarczej, służb granicznych z towarzystwami.

Według prognoz policji w najbliższych latach przewidywane są następujące trendy przestępczości ubezpieczeniowej: stały wzrost zagrożeń w ubezpieczeniach komunikacyjnych oraz innych rodzajach ubezpieczeń finansowych a także stały rozwój zorganizowanych grup przestępczych o charakterze międzynarodowym. Dysponując takimi prognozami polskie towarzystwa ubezpieczeniowe rozpoczęły działania zmierzające do wykorzystania doświadczeń i umiejętności zachodnich firm ubezpieczeniowych w zwalczaniu i przeciwdziałaniu przestępczości ubezpieczeniowej, a mianowicie: do tworzenia i wykorzystywania centralnych systemów informatycznych, baz danych zawierających odpowiednie informacje o datach zawarcia umów ubezpieczenia, do zgłaszania roszczeń o osobach podejrzanych, przypadkach i okolicznościach ich zająć, sposobach działania, świadkach, czy środkach, za pomocą których dokonano przestępstw. Przewidywane jest również wspólne tworzenie instytucji do zwalczania nadużyć przez towarzystwa ubezpieczeniowe i ścisła współpraca z policją, rzeczoznawcami, ekspertami i biegłymi. Działania w tej materii powinny również zmierzać do umieszczania na drukach o wypłatę odszkodowań i świadczeń sformułowań ostrzegających o karalności oszustw ubezpieczeniowych, do badania klientów już na etapie zawierania umowy oraz monitorowania przebiegu ubezpieczenia, testowania ogólnych warunków ubezpieczeń w poszczególnych rodzajach ubezpieczeń pod kątem możliwości wykorzystywania ich do oszustw, stosowania przez firmy ubezpieczeniowe środków prewencyjnych w postaci nagłaśniania w środkach masowego przekazu wyroków skazujących za przestępstwa ubezpieczeniowe, jak również próby wyłudzeń. Dopiero takie skoordynowane, komplementarne działania mogą przyczynić się do prawidłowego i bezpiecznego funkcjonowania rynku ubezpieczeniowego.

Literatura

1. **Jaroń W.**, *Przestępczość na rynku ubezpieczeń*, Wyd. Poltext, Warszawa, 2002.
2. **Prętki Cz.**, *Przestępstwa ubezpieczeniowe problemem światowym*, Wiadomości Ubezpieczeniowe nr 1-3, 1995.
3. **Rydzek T.**, *Przestępczość ubezpieczeniowa w świetle teorii i praktyki*, Prawo Asekuracyjne nr 2, 1996.
4. Ustawa o działalności ubezpieczeniowej z dnia 28 lipca 1990 roku Dz. U. z 1996 roku, Nr 11, poz. 62, z późniejszymi zmianami.

LEGAL, SOCIAL AND ECONOMIC ASPECTS OF INSURANCE CRIMES IN POLAND

Summary: Illegal practices which regularly occur in the insurance business are neither a new nor a typically Polish phenomenon. Actually crimes of this nature belong to the old tradition of financial frauds which dates back to the ancient times. Early works written by the lawyers of the Roman Empire include detailed accounts of elaborate insurance schemes: staged ship accidents, mysterious fires of warehouses, armed assaults on merchant caravans, all-too-frequent thefts. Recently the problem has assumed alarming proportions.

The fact that Poland has signed the Accession Treaty with the European Union obliges our insurance companies to take necessary preventive measures designed to reduce the growing number of insurance crimes.

Key words: insurance law, general terms of insurance, insurance policy, insurance crimes, legal and economic consequences of insurance crimes

Alina Borowska

**SPRAWNOŚĆ
W ZAKRESIE KOMUNIKACJI MIĘDZYLUDZKIEJ
WARUNKIEM SKUTECZNEJ
KOMUNIKACJI MIĘDZYKULTUROWEJ**

Streszczenie: We współczesnym świecie rośnie konieczność komunikowania się jednostek, grup i narodów. Warunkiem skutecznej komunikacji między ludźmi pochodzącymi z innych kultur jest sprawność w zakresie komunikacji międzyludzkiej w obrębie własnej kultury. Obejmuje ona m.in.: znajomość komunikacji niewerbalnej, umiejętność rozpoznawania i pokonywania barier komunikacyjnych oraz umiejętność budowania pomostów komunikacyjnych, dzięki empatii, asertywności i aktywnemu słuchaniu.

Słowa kluczowe: komunikacja międzykulturowa, komunikacja międzyludzka

We współczesnym świecie, w którym rośnie niezależność i wolność jednostki, ale jednocześnie rośnie przymus współzależności (*connexity*¹) między jednostkami, grupami i narodami, zdolność zrozumienia ludzi z innej kultury i skutecznej z nimi komunikacji nabiera szczególnej wagi. Internacjonalizacja życia, wzrost wzajemnych kontaktów gospodarczych, demokratyzacja i nowoczesne technologie dotyczące łączności spowodowały, że komunikacja międzykulturowa obejmuje coraz więcej ludzi związanych nie tylko z polityką czy dyplomacją, ale również z gospodarką, nauką i turystyką. Dlatego też umiejętność komunikacji międzykulturowej staje się coraz bardziej konieczna.

¹ Ch. Handy, *Głód ducha*, Wyd. Dolnośląskie, Wrocław, 1999, s. 110.

Według definicji, komunikacja międzykulturowa to „*akt rozumienia i bycia rozumianym przez audytorium o innej kulturze*”². Dokonuje się ona pomiędzy członkami różnych kultur narodowych i dotyczy kontaktów na poziomie interpersonalnym. Ma miejsce wtedy gdy ludzie należący do różnych kultur stykają się ze sobą przy okazji wspólnego życia (dyplomacja) lub wspólnego działania (polityka, biznes, wymiana kulturalna i naukowa, turystyka międzynarodowa)³.

George A. Borden twierdzi, że rozumienie procesów komunikacji międzykulturowej wymaga znajomości siebie i własnej kultury, kompetencji w zakresie kodów niewerbalnych (kinezyka, haptyka, proksemika, okulestyka) oraz zrozumienia procesu komunikacji⁴. Dlatego podstawowym warunkiem jej warunkiem jest umiejętność komunikowania się w obrębie własnej kultury.

Komunikacja **jest** procesem wzajemnego oddziaływania społecznego za pomocą komunikatów oraz wpływu, z którym wszyscy mają do czynienia na co dzień. **Pozwala** wyrażać myśli, zamiary, potrzeby i oczekiwania wobec ludzi, a także uczucia. **Polega** na przekazywaniu i odbieraniu informacji między dwiema osobami lub większą liczbą osób, zarówno w sposób werbalny jak i niewerbalny.

Proces komunikacji zawiera dwa aspekty: aspekt treści (informacje, fakty zawarte w przekazie) oraz aspekt związku, który dotyczy wzajemnego stosunku komunikujących się osób⁵.

Komunikacja jest ekspresyjna, ponieważ wyraża myśli i uczucia; instrumentalna, bo jest sposobem realizacji celów; twórcza, ponieważ jest to proces tworzenia na nowo tożsamości człowieka (nabywając wiedzę i informację zwrotną człowiek zmienia się i rozwija).

Mowa jest najbardziej złożonym, subtelnym i specyficznym ludzkim środkiem porozumiewania się. Jest używana na wiele różnych sposobów; jest podtrzymywana i rozbudowywana przez komunikację niewerbalną, a wypowiedzi są składane w zdania tworzące konwersację. Ist-

² J. Mikułowski Pomorski, *Komunikacja międzykulturowa*, Wyd. Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków, 1999, s. 11.

³ Tamże, s. 12,13.

⁴ G. A. Borden, *Orientacja kulturowa*, w: *Komunikacja międzykulturowa Zderzenia i spotkania*, red. A. Kapciak, L. Korporowicz, A. Tyszką, Wyd. Instytut Kultury, Warszawa, 1996, s. 59-66.

⁵ *Mosty zamiast murów. O komunikowaniu się między ludźmi*, red. J. Stewart, WN PWN, Warszawa, 2000, s. 49-51.

nieje wiele różnych rodzajów wypowiedzi werbalnej: mowa egocentryczna, polecenia i instrukcje, pytania, informacje, mowa nieformalna, wyrażanie emocji i postaw interpersonalnych⁶.

Proces komunikacji może spełniać jedną lub wiele funkcji, takich jak: prośby i perswazje, rozwiązywanie konfliktów, negocjowanie i mediacje, ocena, wydawanie instrukcji lub poleceń, zastraszanie i manipulowanie.

Podstawowe błędy popełniane w komunikacji są następujące: niedostrzeganie barier komunikacyjnych i skupianie się wyłącznie na komunikacji werbalnej. Badacze odkryli, jak wielką rolę w komunikowaniu się między ludźmi odgrywa mowa ciała, czyli komunikacja niewerbalna.

Mowa ciała to ujawnianie energii i informacji za pośrednictwem postawy, ruchu i gestów; poprzez ten psychosomatyczny związek w zachowaniu okazywane są nastroje, uczucia i emocje⁷. Albert Mehrabian twierdzi, że za pomocą słów uzyskuje się tylko 7% informacji, pozostałe 93% jest uzyskiwane za pomocą języka ciała i tonu głosu, czyli za pomocą komunikacji niewerbalnej⁸.

E. T. Hall zwrócił uwagę na to, że tylko 10% spośród aktów komunikacji międzyludzkiej człowiek świadomie kontroluje. Pozostałe wiążą się sferą spraw przez człowieka nieuświadomianych, ze sposobami i umiejętnościami nabytymi w procesie socjalizacji⁹. Każdy człowiek posiada własny niewerbalny program komunikacyjny, który Hall określa jako pierwotny poziom kulturowy. Jest to poziom zachowań ukryty i dlatego jest on najbardziej odporny na zmiany, a wyraża się poprzez:

- dystans przyjmowany podczas konwersacji (proksemika),
- gesty, miny i ruchy ciała (kinestyka),
- stosunek do czasu (chronemika),
- dotyk stosowany podczas rozmowy (hptyka),
- kontakt wzrokowy (okulestyka),
- stosowane niewerbalne elementy głosu (paralanguage)¹⁰.

Komunikacja niewerbalna wyraża się zatem, poprzez: wyraz twarzy czyli mimikę, gesty i inne ruchy ciała, postawę ciała, kontakt dotykowy,

⁶ M. Argyle, *Psychologia stosunków międzyludzkich*, s. 61-62.

⁷ H. Ruckle, *Mowa ciała dla menedżerów*, Wyd. Astrum, Wrocław, 2001, s. 23.

⁸ A. Pease, *Język ciała. Jak czytać myśli ludzi z ich gestów*, Gemini, Kraków, 1993, s. 11.

⁹ J. Mikułowski Pomorski, *Komunikacja międzykulturowa*, Wyd. Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków, 1999, s. 16.

¹⁰ Tamże, s.16-17.

zachowania przestrzenne (różne dla różnych kultur jak również ludzi w obrębie jednej kultury), ubiór i powierzchowność oraz niewerbalne aspekty mowy takie jak ton, rytm i tempo głosu¹¹.

Komunikacja niewerbalna pełni następujące role:

- 1) komunikowanie interpersonalnych postaw i emocji,
- 2) samoprezentacja,
- 3) rytuał,
- 4) podtrzymywanie komunikacji werbalnej (kompletowanie znaczenia wypowiedzi, kontrolowanie synchronizacji, uzyskiwanie sprzężenia zwrotnego, sygnalizowanie uwagi, zastępowanie mowy)¹².

Biełość w odczytywaniu niewerbalnych komunikatów jest niezbędna w komunikacji z dwóch powodów: dla dokładnego odczytywania i rozumienia komunikatów innych ludzi oraz dla kontroli własnej mowy ciała. Umożliwia ona odczytanie niespójności komunikatów, których powodem są sprzeczne tendencje wewnętrzne. Jednej z nich człowiek jest zwykle świadomy i wyraża ją w słowach, pozostałe są słabo lub wcale nieświadome i te najczęściej są przekazywane niewerbalnie.

Każdy czynnik, który utrudnia wymianę informacji między nadawcą i odbiorcą jest przeszkodą w komunikowaniu się. Przeszkody takie są bardzo rozpowszechnione w życiu codziennym, a ich różnorodność jest nieograniczona. Do podstawowych należą: różnice w postrzeganiu i różnice językowe, szumy, emocje, niezgodność komunikatów werbalnych i niewerbalnych, nieufność, nieumiejętność słuchania, brak empatii i asertywności, wartościowanie, kontrola, wywyższanie się, stosowanie strategii i manipulacji, brak właściwego sprzężenia zwrotnego, osądzanie, moralizowanie, dawanie rozwiązań, brak pełnego zrozumienia i niedążenie do niego oraz gry psychologiczne. (Eric Berne grą nazywa „serię komplementarnych transakcji prowadzących do dobrze określonego, dającego się przewidzieć wyniku”¹³).

W komunikacji między ludźmi często zdarzają się niejasne, powikłane i wzbudzające negatywne emocje relacje, których cechą charakterystyczną jest to, że prowadzą one do powtarzających się scenariuszy, które utrwalają się, mają ukryte motywy i zawsze są źródłem negatywnych przeżyć. Relacje tego typu nazywa się w psychologii grami psy-

¹¹ M. Argyle, *Psychologia stosunków międzyludzkich*, s. 39-51.

¹² Tamże, s. 53-60.

¹³ E. Berne, *W co grają ludzie*, WN PWN, Warszawa, 1999, s. 37.

chologicznymi. Pojawiają się one wszędzie tam, gdzie ludzie obawiają się wyrażać wprost swoje opinie, odczucia i pomysły, gdzie istnieje lęk, chaos i frustracja. Ich konsekwencje są bardzo szkodliwe, ponieważ: wzbudzają nieufność, prowokują do konfliktów, koncentrują uwagę na przeszłości, blokują dostęp do istotnych informacji, obniżają kreatywność ludzi, powodują spadek odporności psychofizycznej.

Polepszeniu komunikacji interpersonalnej służy budowanie pomostów komunikacyjnych, które wymaga określonych umiejętności, takich jak: aktywne słuchanie, umiejętność nawiązania i utrzymania kontaktu oraz dawania i otrzymywania informacji zwrotnej, empatia i asertywność.

Jak wykazują wyniki badań, ludzie więcej czasu spędzają słuchając niż czytając, pisząc czy mówiąc, ale w przeciwieństwie do trzech ostatnich czynności, słuchania nikt nie uczy. Ludzie traktują słuchanie jako proces pasywny i kojarzą go raczej ze słyszeniem, które jest procesem naturalnym (recepcja fal dźwiękowych)¹⁴. Słuchanie jest procesem wyuczonym i aktywnym, podczas którego umysł ciężko pracuje, odbierając i porządkując nowe idee, odnosząc się do starych informacji, aktualizując je i tworząc z nimi nowe połączenia. Efektem aktywnego słuchania jest przyswajanie nowych informacji, ich selekcja na informacje ważne i nieważne oraz potrzebne – niepotrzebne, jak również ich kategoryzacja czyli porządkowanie. Dowodem aktywnego (rzeczywistego) słuchania jest reakcja, czyli odpowiedź słuchacza.

Jednym z warunków aktywnego słuchania jest empatia, czyli wczuwanie się w stan emocjonalny i przeżycia rozmówcy. Wymaga to świadomości własnych emocji oraz wrażliwości na sygnały niewerbalne rozmówcy. Pomocą w słuchaniu empatycznym jest parafrazowanie, które jest zwięzłą reakcją słowną udzieloną rozmówcy, wyraża ona istotę przekazanej przez niego treści, ujętą we własne słowa słuchającego oraz dowartościowanie, czyli wyrażenie akceptacji dla rozmówcy, wspieranie go oraz odwoływanie się do wspólnych wartości i doświadczeń.

Warunkiem efektywnej komunikacji jest dobry kontakt z rozmówcą, który oznacza wzajemne zrozumienie i emocjonalną synchronię nastrojów, która powoduje wzajemną sympatię i zadowolenie z rozmowy.

Pierwszy kontakt z drugim człowiekiem odbywa się na poziomie niewerbalnym. Postawą, spojrzeniem czy gestem można na samym po-

¹⁴ Mosty zamiast murów, s. 217.

czątku relacji wyrazić obojętność, niechęć, lekceważenie – lub przeciwnie – zainteresowanie, szacunek, sympatię. Mowa ciała może być zachęcająca do kontaktu i zniechęcająca.

O jakości kontaktu decydują wzajemnie przekazywane emocje, które są składnikiem każdej komunikacji. Wzajemna wymiana emocji odbywa się na poziomie niewidocznym. Stopień emocjonalnego porozumienia między ludźmi wyraża się w pozycji i ruchach ciała, w tonie głosu, słowach. To, jak bardzo zgrane są ruchy obu rozmówców, odzwierciedla stopień ich emocjonalnego porozumienia i dopasowania się podczas rozmowy.

Stosowanie technik odzwierciedlania niewerbalnego i dopasowania werbalnego, sprzyja koordynacji nastrojów, która jest istotą porozumienia emocjonalnego. Socjopsycholog amerykański John Cacioppo¹⁵ proponuje, by za jeden ze wskaźników skuteczności w stosunkach interpersonalnych i jedną z jej determinant uznać zręczność w doprowadzeniu do synchronii emocjonalnej.

W budowaniu pomostów komunikacyjnych szczególną rolę odgrywa empatia. „Empatia (*empathy*) to współodczuwanie emocji innej osoby”¹⁶.

Jest to umiejętność wczucia się w stan emocjonalny i przeżycia rozmówcy, dlatego kluczem do empatii jest umiejętność odczytywania sygnałów niewerbalnych: mimiki, gestów, postawy ciała, wysokości i barwy głosu, ponieważ emocje wyrażane są głównie niewerbalnie¹⁷. Zdaniem Golemana empatia wyrasta ze samoświadomości, polega na umiejętności utożsamiania się z innymi osobami i przeżywaniu ich uczuć. Jego zdaniem jest ona bardzo przydatna w wielu dziedzinach życia, a zwłaszcza w polityce i w gospodarce¹⁸.

Warunkiem empatii jest poczucie własnej wartości. Człowiek z zaniżoną samooceną ocenia świat i ludzi wg swoich zawężonych kryteriów i nie daje innym ludziom prawa do odmiennego spojrzenia na życie i świat. Taka postawa nie tylko wyklucza zdolność wczuwania się w świat przeżyć i myśli drugiego człowieka lecz wyraża się wrogością do drugiego człowieka i pragnieniem niszczenia.

Jest ono szczególnie groźne w aspekcie komunikacji międzykulturowej, ponieważ: „Człowiek z poczuciem niższości łatwo przecenia zjawi-

¹⁵ D. Goleman, Inteligencja emocjonalna, s. 189.

¹⁶ P. G. Zimbardo, Psychologia i życie, WN PWN, Warszawa, 1999, s. 723.

¹⁷ Tamże, s. 161.

¹⁸ D. Goleman, Inteligencja emocjonalna, s. 159-160.

ska narodowe, zamyka się w kulturalnym prowincjonalizmie oraz odmawia poznania, a także uznania odmiennych systemów wartości u innych ludzi. Szuka wówczas okazji do odzyskania małym kosztem poczucia własnej wartości w uzyskaniu aprobaty ze strony współobywateli i przekonaniu o wyższości swego narodu wobec innych narodów”¹⁹

Człowiek z poczuciem własnej wartości bez lęku nawiązuje kontakt z innymi ludźmi, daje im prawo do odmiennego spojrzenia na życie i świat, nie posługuje się manipulacją ani nie dąży do dominacji nad otoczeniem.

Efektywność porozumiewania się z ludźmi w wielkim stopniu zależy od zachowań asertywnych. Asertywność to zdolność człowieka do szczerego i zrównoważonego komunikowania się, polegającego na swobodnym wyrażaniu własnych myśli, przekonań, życzeń i pragnień, w sposób akceptowany społecznie, przyznając jednocześnie innym ludziom prawo do czynienia tego samego²⁰.

Asertywność polega na takich zachowaniach, które pozwalają działać we własnym interesie, bronić własnych praw i opinii, akceptować oraz respektować swoje uczucia i prawa, nie odmawiając takich praw innym ludziom. Polega na jasnym i otwartym wyrażaniu swoich opinii bez nerwowości, lęku i poczucia winy²¹.

Warunkiem podstawowym bycia czynnie asertywnym jest sympatia do własnej osoby i poczucie własnej wartości, a tym samym pozytywne myślenie o sobie, zaufanie do siebie i do otaczającego świata²². Ponadto asertywność wymaga szacunku dla siebie i dla innych, wzięcia odpowiedzialności za siebie i swoje życie, zainteresowania uczuciami i myślami innych ludzi, uczciwości i bezpośredniości, jak również umiejętności słuchania innych²³.

Skutki zachowań i postaw asertywnych są następujące: ułatwiają kontakty z innymi, dają komfort emocjonalny i poczucie kontroli nad własnym życiem, umiejętność radzenia sobie z manipulacją, zwiększają wewnętrzną moc, odwagę oraz samoocenę.

¹⁹ E. Faure, *Uczyć się aby być*, PWN Warszawa, 1975, s. 293.

²⁰ S. Rees, R. S. Graham, *Bądź sobą. Trening asertywności*, Książka i Wiedza, Warszawa, 1993, s. 15-18.

²¹ G. Lindenfield, *Asertywność*, Wyd. Ravi, Łódź, 1996, s. 13

²² S. Rees, R. S. Graham, *Bądź sobą. Trening asertywności*, s. 17.

²³ A. Townend, *Jak doskonalić asertywność*, Zys i S-ka, Poznań, 1996, s. 40.

Warunkiem skutecznej komunikacji jest również sprzężenie zwrotne inaczej informacja zwrotna, które pomaga zarówno nadawcy jak i odbiorcy komunikatu. „Sprzężenie zwrotne jest odwróceniem procesu komunikowania się, w którym wyraża się reakcja na komunikat nadawcy”²⁴. Może ono być dodatnie (pochwała, aprobata), i ujemne (krytyka, nagana); może być wyrażone werbalnie i niewerbalnie. Jest sposobem przekazania rozmówcy informacji zwrotnej, to jest informacji o tym, jak ocenia się jego pracę lub zachowanie. Przekazana we właściwy sposób jest efektywnym narzędziem rozwoju człowieka.

Istnieje silny związek między jakością komunikacji a jakością życia we wszystkich jego aspektach. Od tego jak człowiek mówi, co mówi i jak słucha, zależy jego samopoczucie, związki z innymi, to kim się w życiu staje i co osiąga.

Umiejętność komunikacji międzyludzkiej jest niezbędna w każdej dziedzinie ludzkiej działalności, zarówno prywatnej, zawodowej, jak i społecznej. Sprawność interpersonalna jest warunkiem efektywnej współpracy grupowej i międzynarodowej, umożliwia skuteczne negocjacje i mediacje, zarówno w dziedzinie gospodarczej jak i politycznej.

Literatura

1. **Aronson E.**, *Człowiek istota społeczna*, WN PWN, Warszawa, 2000.
2. **Argyle M.**, *Psychologia stosunków międzyludzkich*, PWN, Warszawa, 1991.
3. **Berne E.**, *W co grają ludzie*, WN PWN, Warszawa, 1999.
4. **Goleman D.**, *Inteligencja emocjonalna*, Wyd. Media Rodzina of Poznań, Poznań, 1997.
5. **Hall E.T.**, *Bezgrośny język*, PIW, Warszawa, 1987.
6. **Hall E.T.**, *Poza kulturą*, WN PWN Warszawa, 2001.
7. *Komunikacja międzykulturowa zderzenia i spotkania*, red. **Kapciak A., Korporowicz L., Tysza A.**, Wyd. Instytut Kultury Warszawa, 1996.
8. *Komunikacja międzykulturowa zbliżenia i impresje*, red. **Kapciak A., Korporowicz L., Tysza A.**, Wyd. Instytut Kultury, Warszawa, 1995.

²⁴ J.A.F. Stoner, *Kierowanie*, PWE, Warszawa, 1996, s. 436.

9. **Lindenfield G.**, *Asertywność*, Wyd. Ravi, Łódź, 1996.
10. *Mosty zamiast murów. O komunikowaniu się między ludźmi*, red. **J. Stewart**, WN PWN, Warszawa, 2000.
11. **Mikulowski Pomorski J.**, *Komunikacja międzykulturowa*, Wyd. Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków, 1999.
12. *Twórcza różnorodność świata*, UNESCO i my, Nr 1, 1997.
13. **Murdoch A.**, *Współpraca z cudzoziemcami w firmie*, Wyd. Poltext, Warszawa, 1999.
14. **Pease A.**, *Język ciała. Jak czytać myśli ludzi z ich gestów*, Wyd. Gemini, Kraków, 1993.
15. **Rees S., Graham R. S.**, *Bądź sobą. Trening asertywności*, Wyd. Książka i Wiedza, Warszawa, 1993.
16. **Ruckle H.**, *Mowa ciała dla menedżerów*, Wyd. Astrum, Wrocław, 2001.
17. **Stoner J. A. F.**, *Kierowanie*, PWE, Warszawa, 1996.
18. **Townend A.**, *Jak doskonalić asertywność*, Wyd. Zysk i S-ka, Poznań, 1996 .

**INTERPERSONAL COMMUNICATION PROFICIENCY –
– THE CONDITION OF EFFECTIVE INTERCULTURAL COMMUNICATION**

Summary: At the present world, grows the necessity of communication between people, groups and nations. The condition of effective communication between people from other culture is proficiency in personal communication in our own culture. Communication proficiency, it means: skills in non-verbal communication, identification and overcoming the barriers to communication and competence in building platforms for communication, thanks to: empathy, assertiveness and active listening.

Key words: intercultural communication, interpersonal communication

Bolesław Budzisz

**KIERUNKI KSZTAŁCENIA
W SZKOŁACH PONADGIMNAZJALNYCH
W OPINII POWIATOWYCH URZĘDÓW PRACY
W WOJEWÓDZTWIE PODLASKIM**

Streszczenie: Artykuł przybliża opinie czternastu powiatowych urzędów pracy znajdujących się na terenie województwa podlaskiego w zakresie kierunków kształcenia zawodowego w szkołach ponadgimnazjalnych, zebrane za pomocą kwestionariusza wywiadu w roku 2001. Znajomość tej opinii jest istotna bowiem kształtowanie optymalnych potrzeb edukacyjnych musi uwzględniać obecną i przyszłą specyfikę lokalnych i regionalnych rynków pracy, o których najwięcej wiedzą urzędy pracy.

Słowa kluczowe: szkoła ponadgimnazjalna, potrzeby edukacyjne, rynek pracy, zawód

Współcześnie dość często mówi się o potrzebie reformowania szkolnictwa, o koncepcjach potrzebnych zmian, ich wdrażaniu oraz o uzyskiwanych, na ogół niezupełnie zadowalających efektach. Jedną z dróg prowadzących do wzrostu efektywności wprowadzanych zmian jest bez wątpienia prawidłowo ukształtowana struktura kształcenia zawodowego. Przede wszystkim powinna ona uwzględniać potrzeby lokalnych i regionalnych rynków pracy. Będzie to możliwe, jeśli w pracach nad jej kształtowaniem uwzględni się między innymi zgłaszane przez pracodawców zapotrzebowanie na specjalistów poszczególnych zawodów i specjalności.

Najpełniejszymi informacjami o dzisiejszej sytuacji i tendencjach zmian na rynkach pracy dysponują Powiatowe Urzędy Pracy. Z punktu widzenia wyboru kierunków kształcenia zawodowego kluczowe znaczenie wydają się mieć prognozy zapotrzebowania na absolwentów różnych specjalności. Dokonując takiej prognozy należy w znacznym stopniu

abstrahować od bieżącej sytuacji i skoncentrować się na nieodległej przyszłości. Dlatego do wszystkich czternastu urzędów znajdujących się na terenie województwa podlaskiego zwrócono się z prośbą o udzielenie odpowiedzi na sześć następujących pytań:

- 1) jakie zawody będą potrzebne na powiatowym rynku pracy w perspektywie kilku najbliższych (3-5) lat oraz jaka będzie potencjalna liczba miejsc pracy w każdym z nich w skali roku, przy założeniu, że będzie następowała poprawa sytuacji gospodarczej?
- 2) w jakich zawodach na terenie działania urzędu pracy w chwili obecnej jest najwięcej zarejestrowanych bezrobotnych?
- 3) w jakich zawodach wpłynęło najwięcej ofert pracy w ostatnim roku?
- 4) w jakich zawodach na terenie działania PUP dojdzie do zwiększenia liczby bezrobotnych w roku 2002?
- 5) w jakich zawodach na terenie powiatu pracodawcy mają największe trudności ze znalezieniem pracowników w roku 2001?
- 6) w jakich zawodach na terenie powiatu pracodawcy mogą mieć trudności ze znalezieniem pracowników w roku 2002?

Respondenci udzielali odpowiedzi wypełniając dołączone do każdego pytania tabele, takie same, w których zamieszczono zbiorcze wyniki badań, analizowane w niniejszym opracowaniu.

Najbardziej potrzebnymi zawodami na obszarze działania badanych powiatowych urzędów pracy w najbliższym czasie będą (tab. 1): technik informatyk, sprzedawca oraz piekarz (po 12 wskazań – 85,7% badanych urzędów). W drugiej kolejności z 11 wskazaniami (78,6%), zostały wymienione zawody: technik ochrony fizycznej osób i mienia oraz kucharz. Na miejscu trzecim z 10 wskazaniami (71,4%), znalazły się: technik elektryk, technik technologii drewna, technik budownictwa oraz rzeźnik – wędliniarz. Pewne zainteresowanie będą wzbudzały również zawody specyficzne dla wsi i obszarów wiejskich. Najczęściej wskazywano na technikę obsługi turystycznej (7 – 50% urzędów), technikę technologii żywności (5 – 35,7%), technikę inżynierii środowiska i melioracji, technikę agrobiznesu oraz technikę żywienia i gospodarstwa domowego (po 3 wskazania – 21,4%).

Do zawodów z tytułem technika, w których żaden z badanych urzędów pracy w województwie podlaskim nie przewiduje zainteresowania pracodawców należą: technik analityk, technik garbarz, technik geofizyk, technik geolog, technik odlewnik, technik chemik, technik technologii ceramicznej, technik technologii szkła, technik włókienniczych wy-

robów dekoracyjnych, technik włókiennik, technik hodowca koni, technik rybactwa, technik ogrodnik, technik pszczelarz oraz technik informacji naukowej.

Spśród zawodów kształcących na poziomie robotnika wykwalifikowanego nie było wskazań na następujące zawody: instruktor higieny, monter mostowych konstrukcji stalowych, zdun, monter rurociągów przemysłowych, lakiernik – emaliernik, modelarz odlewniczy, mechanik lotniczy, maszynista typograficzny, intrologator, garbarz skór futerkowych oraz operator urządzeń przemysłu ceramicznego, operator maszyn i urządzeń przemysłu: chemicznego, maszyn w przemyśle włókienniczym, maszyn i urządzeń metalurgicznych i odlewniczych, urządzeń przemysłu szklarskiego, maszyn i urządzeń do obróbki plastycznej.

Biorąc pod uwagę liczbę wskazanych potencjalnych miejsc pracy, do zawodów najbardziej poszukiwanych należeć będą – technik handlowiec i sprzedawca. Znaczną liczbę wskazań uzyskały także zawody: technik budownictwa, technik ekonomista, technik informatyk, technik ochrony fizycznej osób i mienia. W zawodach bez tytułu technika do poszukiwanych zaliczają się: kucharz, kelner, murarz, ślusarz, piekarz, rzeźnik-wędliniarz, stolarz. Powyższe prognozy są zgodne z zebranymi w roku 2000 przez Wydział Edukacji i Kultury Fizycznej Urzędu Miejskiego w Białymstoku [1].

O potrzebach w zakresie kierunków kształcenia można wnioskować na podstawie sytuacji na obecnym rynku pracy. W celu ujawnienia zawodów, w których obecnie istnieją największe nadwyżki i tych, w zakresie których jest najwięcej ofert pracy zadano pytanie: w jakich zawodach w chwili obecnej jest najwięcej zarejestrowanych bezrobotnych? Uzyskane odpowiedzi zostały zamieszczone w tabeli 2. Najwięcej bezrobotnych jest zarejestrowanych w zawodach handlowych, a przede wszystkim sprzedawcy (5332 osoby). Kolejną stosunkowo dużą grupę stanowią bezrobotni niewykwalifikowani (4818 osób), a głównie nieposiadający jakiegokolwiek zawodu (1341 osób) i robotnicy budowlani (1303 osoby) oraz operatorzy, mechanicy maszyn i urządzeń (4327 osób), wśród których pokazać grupę stanowią posiadający kwalifikacje odpowiednie dla wsi i obszarów wiejskich (mechanik maszyn i urządzeń rolniczych, mechanik urządzeń rolniczych i gospodarki leśnej oraz mechanik maszyn, a także aparaturowy produkcji owocowo-warzywnej). Na kolejnym miejscu znalazły się zawody branży wyrobów włókienniczych, odzieżowych i pokrewne (3163 osób zarejestrowanych).

Tabela 1.
Zawody, jakie będą potrzebne na powiatowym rynku pracy wraz z potencjalną liczbą miejsc pracy w danym zawodzie rocznie

Zawody	Urząd Pracy															
	Augustów	Białystok	Bielsk Podlaski	Grajewo	Hajnówka	Kolno	Łomża	Monki	Sejny	Siemiatycze	Sokółka	Suwałki	Wysokie Mazowieckie	Zambrów	Liczba urzędów, które dokonały wskazania	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	
1 Technik analityk																
2 Technik architekt			1												1	
3 Technik urządzeń audiowizualnych		x												2	2	
4 Technik budownictwa – drogi i mosty kolejowe													x	2	2	
5 Technik budownictwa – drogi i mosty kołowe	5	x		5				1	1	x		x		2	8	
6 Technik elektronik		x	1	5			x	3		x	10	x			8	
7 Technik elektryk	2	x	1	5		1	x			x		x	x	2	10	
8 Technik garbarz																
9 Technik geodeta		x	5			1		2		x			x	2	7	
10 Technik geofizyk																
11 Technik geolog																
12 Technik hydrolog		x													1	
13 Technik inżynierii środowiska i melioracji			7			1			1						3	
14 Technik mechanik	3	x	3		5	5			1	x				2	8	
15 Technik mechanik (specjalizacja: organizator systemu zapewnienia jakości)		x												2	2	
16 Technik mechanik (specjalizacja: obróbka plastyczna)									1			x			2	
17 Technik mechanik (specjalizacja: maszynny i urządzenia przemysłu odzieżowego)			1			1						x		4	4	

cd. tabeli 1.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
18 Technik mechanizacji rolnictwa						5				x					2
19 Technik meteorolog		x													1
20 Technik ochrony środowiska						3	1								2
21 Technik obuwnik													x		1
22 Technik odlewnik															
23 Technik chemik – Przetwórstwo papier- nicze															
24 Technik poligraf		x										x		2	3
25 Technik pożarnictwa		x				1									2
26 Technik technologii ceramicznej															
27 Technik technologii chemicznej												x			1
28 Technik technologii drewna		x	1	5	5			1	1		4	x	x	1	10
29 Technik technologii szkła															
30 Technik technologii odzieży		x	8			1					4	x			5
31 Technik technologii wyrobów skór- nych										x			x		2
32 Technik technologii żywności		x				2		3		x		x			5
33 Technik telekomunikacji		x		2		1			1					5	5
34 Technik transportu kolejowego											2				1
35 Technik włókienniczych wyrobów deko- racyjnych															
36 Technik włókiennik															
37 Technik urządzeń sanitarnych		x				1			1	x		x			5
38 Technik informatyk	5	x			5	3	x	3	1	x	6	x	x	8	12
39 Technik elektrotechnik		x				1	x	1						2	5
40 Technik budownictwa	10	x	33	5		2		1	1	x		x		2	10
41 Technik bezpieczeństwa i higieny pracy		x		2		2	x			x				2	6
42 Technik hodowca koni															
43 Technik rybactwa śródlądowego															
44 Technik ogrodnik															
45 Technik pszczelarz															

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
46 Technik rolnik						5			10						2
47 Technik leśnik	3	x				1		1			5	x			6
48 Technik analityki medycznej		x				1		1	1						4
49 Technik dentystyczny		x				1		2	1		4				5
50 Technik farmaceutyczny		x	1			2				x	4	x	x	2	8
51 Technik masażysta (dla niewidomych)		x							2						2
52 Technik fizjoterapii	3	x		2		2	x	1					x	1	8
53 Technik ortopeda		x				1									2
54 Technik weterynarii						2		1							2
55 Technik optyk - Optyka okularowa		x				1	x			x					4
56 Technik agrobiznesu	3	x										x			3
57 Technik ekonomista		x			10	5		1	2	x	10				7
58 Technik handlowiec		x			10	1		3		x	50	x		10	8
59 Technik hotelarstwa	3			2	5	1						x		1	6
60 Technik obsługi turystycznej	2	x		2	5				1			x		1	7
61 Technik rachunkowości	2	x				2		3	2	x					6
62 Technik organizacji reklamy		x				1	x					x		5	5
63 Technik administracji						3		5	2	x				10	5
64 Technik prac biurowych						1			2	x	10				4
65 Technik archiwista		x				1			1	x					4
66 Technik informacji naukowej															
67 Technik usług pocztowych i telekomunikacyjnych		x				2			1		20				4
68 Technik organizacji usług gastronomicznych	5	x				1									3
69 Technik żywienia i gospodarstwa domowego						1			5			x			3
70 Technik technologii żywienia - żywienie zbiorowe					5	1		1	1	x		x		2	7
71 Technik usług fryzjerskich		x		5					1	x	4	x			6
72 Technik usług kosmetycznych		x				1					4		x		4
73 Technik ochrony fizycznej osób i mienia	5	x		10	10	5		5	2	x		x	x	10	11

cd. tabeli 1.

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
74	Technik księgarstwa						1									1
75	Fototechnik						1									1
76	Technik elektroniki medycznej		x				1							x		3
77	Fotograf						1									1
78	Asystentka stomatologiczna		x				2	1								3
79	Dietetyk		x		2		2	1							2	5
80	Higienistka stomatologiczna		x				1									2
81	Instruktor higieny															
82	Ortopedystka						1									1
83	Ratownik medyczny		x				2								3	3
84	Terapeuta zajęciowy		x		2		1	x		3				x	3	7
85	Pielęgniarka		x	10			3	3			x	2				6
86	Położna		x				2	1			x					4
87	Pracownik socjalny	3				5	5			1						4
88	Bibliotekarz						1									1
89	Kelner	3	x	4	5	5	3			2	x		x			9
90	Kucharz	4	x	16		5	3	5	1		x	4	x		8	11
91	Opiekunka dziecięca		x	2			3									3
92	Fryzjer		x	10	5		3	3		1						6
93	Sprzedawca	30	x	60		10	10	x	5	7	x	10	x		10	12
94	Ogrodnik			1												1
95	Rolnik			4			1			6						3
96	Leśnik		x	5			1			8		10				5
97	Operator maszyn i urządzeń leśnych	5	x						1			10				4
98	Kamieniarz				2		1			2						3
99	Betoniarz zbrojarz	5	x		2		3						x	x	20	7
100	Cieśla	5	x				3					8	x		3	6
101	Montaż izolacji chemoodpornych, przeciwkorozyjnych i termicznych		x													1
102	Montaż konstrukcji stalowych						3									1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
103	Monter konstrukcji żelbetonowych, specjalizacja: monter konstrukcji żelbetonowych i mostowych					3						x			2
104	Monter mostowych konstrukcji stalowych														
105	Monter nawierzchni kolejowych	10	x				1					x			1
106	Monter nawierzchni drogowych	20	x		10	5			6	x				5	5
107	Murarz													10	8
108	Renowator zabudów architektury	x											x		2
109	Zdun														
110	Dekarz	5	x	5											
111	Monter instalacji i urządzeń sanitarnych		x	5	10	2		1	2	x		x		4	6
112	Monter sieci komunalnych														
113	Monter rurociągów przemysłowych					1									1
114	Posadzkarz	5	x	5	5	2				x					7
115	Technolog robót wykończeniowych w budownictwie	10	x					5		x		x	x	5	7
116	Monter sieci i instalacji gazowniczej		x							x				3	3
117	Malarz – tpeciarnik	5	x			2		2		x				4	6
118	Konserwator przewodów kominowych							1	1					2	3
119	Lakiernik		x	2		3				x		x		2	6
120	Lakiernik – emaliernik														
121	Blacharz		x	3		3						x			4
122	Blacharz samochodowy		x	2		3		2	2	x				2	7
123	Modelarz odlewniczy														
124	Operator obrabiarek skrawających	5	x	5		3									4
125	Ślusarz	5	x	46		5				x		x			6
126	Kowal											x			1
127	Mechanik lotniczy														
128	Mechanik – monter maszyn i urządzeń					3			2						2

cd. tabeli 1.

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
129	Mechanik – operator pojazdów i maszyn rolniczych						3			3						2
130	Mechanik pojazdów samochodowych	3	x				5		2	2	x				2	7
131	Montaż – instalator urządzeń technicznych w budownictwie wiejskim	5											x			2
132	Elektryk	5	x		5		2		1	2	x		x		4	9
133	Elektromechanik pojazdów samochodowych	3	x		2		3		1	1	x			x	4	9
134	Montaż – elektronika				2								x			2
135	Montaż sieci i urządzeń telekomunikacyjnych		x		2		2									3
136	Elektromechanik		x		2		1						x		2	5
137	Mechanik automatyki przemysłowej i urządzeń precyzyjnych			5			1					4	x		5	5
138	Mechanik precyzyjny												x			1
139	Optyk – mechanik							x								1
140	Zegarmistrz						1							x		2
141	Złotnik – jubiler			1			1					10				3
142	Maszynista typograficzny															
143	Maszynista offsetowy		x											x		2
144	Introligator															
145	Cukiernik	2			2		3		2	2	x	4	x			8
146	Piekarz	3	x	1	5	5	3		5	6	x	6	x	x		12
147	Rzeźnik – wędliniarz	5	x	12		5	3		5	3	x		x		5	10
148	Stolarz		x	5	10	3	3		1	8	x		x		5	9
149	Plecionkarz – wyrobów użytkowych i artystycznych												x			1
150	Krawiec	10	x			5	5			1			x			6
151	Kuśnierz		x									10				2
152	Tapicierz					5	2								3	3
153	Kaletnik													x		1
154	Obuwnik			1							x			x		3

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
155	Garbarz skór futerkowych															
156	Operator maszyn i urządzeń do obróbki plastycznej															
157	Operator urządzeń przemysłu szklarskiego															
158	Operator maszyn i urządzeń odlewniczych															
159	Operator urządzeń przemysłu ceramicznego															
160	Operator maszyn w przemyśle włókienniczym															
161	Operator maszyn i urządzeń przemysłu spożywczego			3					5	3	x	4	x		3	7
162	Operator maszyn i urządzeń metalurgicznych															
163	Operator urządzeń przemysłu chemicznego															
164	Operator maszyn drogowych budowlanych													x		1
165	Robotnik gospodarczy									15						1
166	Robotnik pomocniczy w przemyśle spożywczym									15						1
167	Spawacz metali kolorowych	5														1
168	Garmażer														4	1

x – zawód zgłoszono jako potrzebny, jednak nie określono potencjalnej liczby miejsc pracy w nim.

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Tabela 2.

Liczba zarejestrowanych bezrobotnych według zawodów i urzędów pracy

Zawody	Urząd Pracy	Augustów															Zambrów	Zarejestrowa- na liczba bez- robotnych
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15		
Zawody handlowe		341	1873		292	337	276	508	85	52	212	442	538	212	164	5332		
sprzedawca w handlu detalicznym		341	1873		292		276		85		52	442		538	212	164		3473
sprzedawca						337			508		52	212						1859
Zawody medyczne																		0
Zawody ekonomiczne		118	834	146	200	86	454	42	64	183	497	144	207	2975				528
pozostali referenci ekonomiczni, finan- sowi, statystycy			528															
referent ekonomiczny		118			200			308	42		64	183	348	144	119	1526		105
pozostali ekonomiści				105														
referent administracyjno-biurowy			306	41			146						149		88	730		
technik ekonomista						86												86
Zawody branży gastronomicznej			414	16	100	58	104	119	42		253	81	90	1277				
kucharz			414	16	100	58		119		42					81	90		920
kucharz, kelner, bufetowy													253					253
piekarz							53											53
wędliniarz							51											51
Zawody budowlane		133	506	75	170	60	53	213	55	34		178		55				1532
technik budownictwa budownictwo ogólne				33														33
murarz ogólnobudowlany			506	42	170		53		55	34		178						1038
murarz		133				60		213						55				461

cd. tabeli 2.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Zawody branży wyrobów włókienniczych, odzieży i pokrewne	423	1223	45	110	107	246		82	50	84	232	327	163	192	3274
krawiec odzieży lekkiej	117	707	41	105	101	110		73	40		220				1514
krawiec odzieży ciężkiej	128									35			139	177	128
krawiec												314			351
szwacz odzieży – krawiec															314
szwaczka	176	513				129									818
obuwnik										38					38
Operatorzy, mechanicy maszyn i urządzeń	144	1141	158	397	345	145	445	110	202	38	524	208	249	221	4327
technik mechanik – maszyny i urządzenia do obróbki metali			15												15
technik mechanik					58										58
mechanik samochodów osobowych	144	453	49	160		60		31			122		146		1165
mechanik samochodów osobowych i ciężarowych												208			208
mechanik maszyn i urządzeń rolniczych									202						202
mechanik pojazdów samochodowych							182							140	322
pozostali mechanicy pojazdów samochodowych			48												48
mechanik urządzeń rolniczych i gospodarki leśnej oraz mechanik maszyn								42			157				199
palacz kotłów rusztowych, parowych					119										119
aparatury produkcji owocowo-warzywnej													33		33
ślusarz		688	46	237	118	85	263	37		38	245		70	81	1908
tokarz					50										50
Zawody rolnicze, leśne i pokrewne	272	0	44	487	0	69	0	181	125	0	517	213	226	169	2303
technik rolnik			44	223				76			227		123	66	759
rolnik upraw polowych	148			133					67				103		451
rolnicy i ogrodnicy												213			213
robotnik w gospodarstwie rolnym	124			131		69									324
rolnik upraw polowych i produkcji zwierzęcej								105	58		290			103	556

cd. tabeli 2.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Zawody związane z obsługą komputera															0
Pracownicy ochrony osób i mienia															0
Nauczyciele															0
Elektrycy, elektronicy							142								142
elektromonter							142								142
Zawody poligraficzne															
Stolarze	109	353	22		204		273	28	21	46		274	49		1379
stolarz meblowy		353					273	28							654
stolarz					204					46		274			573
stolarz budowlany	109		22						21						152
Kierowcy											136				195
kierowca samochody osobowego					59						136				195
Inne					71		118		59			178	62	82	570
fryzjer													62	82	144
fryzjer damski									22						22
opiekunka domowa									37						37
technik technologii drewna					71										71
technik technologii drewna - meblo- znawstwo							118								118
pozostali robotnicy obróbki kamienia												178			178
Niewykwalifikowani	800	874	25	287		345	820	89	73	490	334	681			4818
sprzątacza		390				60				42	146				638
robotnik gospodarczy				171				41	40	41		184			477
robotnik placowy						213				42					255
robotnik budowlany	138	484	25	116		72	141	48	33	58	188				1303
robotnik pomocniczy w przemyśle spożywczym										262					262
robotnik pomocniczy w przemyśle drzewnym										45		208			253
bez zawodu	662						679								1341
robotnik ogólnobudowlany												289			289

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań

Jeśli chodzi o zawody rolnicze, leśne i pokrewne, to łączna liczba bezrobotnych wyniosła 2303, z tego najwięcej w zawodzie technik rolnik (759 osób) oraz rolnik upraw polowych i produkcji zwierzęcej (556 osób). Zawody te stanowiły również najmniejszą grupę wśród bezrobotnych według stanu na koniec czerwca 2002 roku, niemniej jednak ich ogólna liczba była wyższa i wynosiła 3351 osób [2]. Na koniec kolejnego półroczu liczba bezrobotnych rolników, ogrodników, leśników i rybaków liczyła 3375 osób [3]. Jest to zapewne wynik odchodzenia od kształcenia w tych zawodach przez szereg szkół przygotowujących kadry dla wsi i obszarów wiejskich. Wymaga to jednak odrębnych badań.

Sytuacja w zakresie zarejestrowanych bezrobotnych kształtuje się specyficznie w poszczególnych powiatach. Najwięcej bezrobotnych w zawodach rolniczych występuje w PUP Sokółka i Grajewo. W Sokółce jest także najwięcej bezrobotnych zarejestrowanych mechaników urządzeń rolniczych i gospodarki leśnej. Natomiast najwięcej bezrobotnych mechaników maszyn i urządzeń rolniczych zarejestrowano w PUP Sejny. Taki stan rzeczy wskazuje, że stan dostosowania obecnych kierunków kształcenia do potrzeb lokalnego rynku pracy jest niewielki i wymaga zmodyfikowania. W przeciwnym wypadku szkoły będą kształciły absolwentów, na których nie będzie zapotrzebowania na rynku pracy, co przyczyni się do jeszcze większego poziomu bezrobocia.

Szczególne znaczenie w prognozowaniu optymalnych kierunków kształcenia ma znajomość najbardziej poszukiwanych zawodów przez pracodawców. W związku z tym zapytano badanych w jakich zawodach wpłynęło najwięcej ofert pracy w ostatnim roku? Szczegółowe odpowiedzi zawarte są w tabeli 3.

Z zebranego materiału wynika, że najwięcej ofert wpłynęło dla osób niewykwalifikowanych (1761), przy czym w największym zakresie dotyczyło to robotnika pomocniczego w przemyśle spożywczym (456). Kolejną grupę stanowiły zawody handlowe (1445 ofert), w tym aż 772 ofert na stanowisko sprzedawcy w handlu detalicznym. Na miejscu trzecim znalazły się zawody ekonomiczne (oferty dla 618 osób). Z zawodów kształcących na potrzeby wsi i obszarów wiejskich najwięcej ofert wpłynęło dla robotnika leśnego do PUP w Sokółce (33), Kolnie (19) i Sejnach (8), a także technika technologii żywności na obszarze działania PUP Łomża (15 ofert) i aparaturowego przetwórstwa mleka w Wysokiem Mazowieckiem (13).

Tabela 3.

Liczba ofert pracy w poszczególnych zawodach

Urząd Pracy																	
Zawody																	
1																	
Augustów																	
Białystok	3	2	4	5	6	7	8	9	Monki	Sejny	Siemiatycze	Sokołka	Suwałki	Wysokie Mazowieckie	Zambrów	Liczba ofert pracy	
Zawody handlowe																	
agent ubezpieczeniowy		100	370	15	68	50	58	203	58	11	66	163	118	83	82	1445	16
akwizytor, przedstawiciel handlowy		31															31
przedstawiciel handlowy																	28
sprzedawca			15				22										37
sprzedawcy detaliczni, hurtowni					50		181	58						83	82	454	90
sprzedawca w handlu detalicznym	57	370		68		58					56	163					772
sprzedawca drobnodetaliczny									11								11
sprzedawca w handlu hurtowym										10							10
sprzedawca w stacji paliw	12																12
kasjer handlowy							29										29
Zawody medyczne																	
pielęgniarka			49						11				20				80
lekarz – medycyna ogólna			49						11								11
pielęgniarka, ratownik medyczny																	49
Zawody ekonomiczne																	
księgowy		58	115	20	46	26	43		34	45	23	82	85	31	10	618	7
referent księgowości												5					5
referent ekonomiczny												4					4
referent administracyjno-biurowy																	
referent administracyjno-biurowy, księgowy		58	115	20	46	26	43		27	45	23	71	85	31	10	600	0
pozostali referenci ekonomiczni, finansowi, statystyczni i pokrewni												2					2

cd. tabeli 3.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Zawody branży gastronomicznej	11			23	19		43	34				88	22	13	253
technik technologii żywności								15							15
bufetowa														13	13
kelner	11														11
kucharz							43								43
masarz												22			22
wędliniarz								19							19
piekarz, cukiernik											37				37
ciastkarz					9										9
piekarz				23	10										33
zawody w branży gastronomicznej												51			51
Zawody budowlane	29			37	6		17					110	26		225
murarz					6		17						14		37
murarz ogólnobudowlany	29			37											66
betoniarz												12			12
zawody budowlane (murarz, tynkarz, glazurnik, itp.)												110			110
Zawody branży wyrobów włókienniczych, odzieży i po- krewne	92	347			54					64		46			603
krawiec odzieży ciężkiej	41														41
krawiec odzieży lekkiej		181			13										194
krawiec, szwacz odzieży												46			46
szwaczka	51	166			41										258
obuwnik szwacz									64						64
Operatorzy, mechanicy maszyn i urządzeń		78			16		23	18		10	43	59	24		253
palacz CO i kotłów parowych															18
palacz kotłów rusztowych, parowych					16										16
palacz kotłów parowych											43				43
palacz kotłów centralnego ogrzewania									10						10
operator urządzeń obróbki drobiu												59			59
aparatowy przetwórstwa mleka													14		13
ślusarz		78					23						11		112

cd. tabeli 3.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Zawody rolnicze, leśne i pokrewne															
Robotnik leśny						19			8		33				60
Zawody związane z obsługą komputera						19			8		33				60
Pracownicy ochrony osób i mienia															
agent ochrony osób i mienia				100				25							125
wartownik straży przemysłowej				100				25							25
Nauczyciele								25			10	23	23		58
nauczyciel języka angielskiego															23
nauczyciele i pedagodzy								25							25
nauczyciel nauczania początkowego											10				10
Elektrycy, elektronicy															0
Zawody poligraficzne															0
Stolarze		76			36		85		10			73			280
stolarz					36										36
stolarz galanterii drzewnej									10						10
stolarz meblowy		76					85								161
stolarz, tapicer, itp.												73			73
Kierowcy	13			28			51	25	8	20		33	10		188
kierowca								25							25
kierowca C+E												33			33
kierowca samochodów ciężarowych	13			28			51		8	20			10		130
Inne		72						50			8				130
magazynier		72					35								107
kasjer walutowy i kasjer w przedsiębiorstwie											8				8
archiwista							15								15

cd. tabeli 3.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Niewykwalifikowani	55	345	15	134	154	127	83	77	49	268	231	48	73	102	1761
pomoc kuchenna	27														27
sprzątaczką	17	88	9						10						124
sprzątacze pojazdów										6					6
robotnik gospodarczy				27	39	78	36	34		30					244
dozorca	11								7						18
robotnik drogowy			6	34					4	6			45	59	154
robotnik budowlany		96		53		49	47		4	38	33		28	31	379
robotnik pomocniczy w przemyśle drzewnym					91					20					111
pozostali robotnicy przy pracach prostych w przemyśle przetwórczym											51				51
robotnik pomocniczy w przemyśle drzewno - papierniczym		53													53
robotnik pomocniczy w przemyśle lekkim		108													108
robotnik pomocniczy w przemyśle spożywczym					24			43	14	168	147	48		12	466
monter instalacji wodno-kanalizacyjnej				20											20
opiekunka domowa									10						10

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań

Pracownicy powiatowych urzędów pracy, śledzący dynamikę zmian na lokalnych rynkach pracy, dysponują znaczną wiedzą na temat prawdopodobnego wzrostu liczby osób bezrobotnych w niektórych zawodach. Przewidywania te warto także uwzględnić przy projektowaniu kierunków kształcenia w szkołach ponadgimnazjalnych. Szczegółowe dane w tym względzie zawiera tabela 4.

Do znacznego zwiększenia liczby osób bezrobotnych w najbliższym okresie może dojść przede wszystkim w takich zawodach jak: operatorzy, mechanicy maszyn i urządzeń (17 wskazań), w tym 7 wskazań na różnego rodzaju operatorów urządzeń służących do obróbki metalu (szlifiery, spawacz, ślusarz, frezer, tokarz) i 5 wskazań na mechaników samochodowych. Na miejscu drugim znalazły się zawody z branży wyrobów włókienniczych, odzieżowych i pokrewnych – 10 wskazań. Kolejne miejsce zostało zajęte przez zawody ekonomiczne – 9 wskazań, z czego aż 6 dotyczyło technika ekonomisty.

Najszerszą gamę zawodów, w których może dojść do zwiększenia liczby bezrobotnych wymienił PUP w Łomży – 9 wskazań. Na miejscu drugim znalazł się Powiatowy Urząd Pracy w Mońkach – 6 wskazań, a na trzecim w Wysokiem Mazowieckiem z pięcioma wskazaniem. Pozostałe urzędy wskazały od 2 do 4 zawodów, z wyjątkiem PUP w Sejnach, który nie udzielił odpowiedzi na powyższe pytanie.

Istotne znaczenie przy projektowaniu potrzeb kształceniowych ma znajomość rodzajów zawodów, w których nie jest zaspokojony popyt zgłaszany przez pracodawców. Największe trudności występują ze znalezieniem spawaczy posiadających uprawnienia do spawania w osłonie argonu, CO₂ i aluminium na terenie działania PUP w Białymstoku (tab. 5). Kolejne miejsce zajmują agenci ubezpieczeniowi, zapotrzebowanie na których zgłaszają trzy badane urzędy (w Augustowie, Łomży i Zambrowie), a następnie kasjerzy handlowi, zgłaszani przez PUP w Łomży w liczbie 29 osób. Niewiele mniejsze jest zapotrzebowanie na pracowników ochrony osób i mienia (25 osób). Zgłasza je trzy urzędy (Grajewo, Mońki i Sokółka). Żadnego zapotrzebowania nie zgłoszono na specjalistów w zawodach: branży wyrobów włókienniczych, odzieży i pokrewnych oraz na stolarzy i kierowców, a także na osoby niewykwalifikowane. Zaledwie jedna odpowiedź dotyczyła zawodów rolniczych, leśnych i pokrewnych. Poszukiwano magistra leśnictwa – zgłoszenie na terenie PUP Kolno.

Tabela 4.

Wzrost bezrobotnych w 2002 roku z podziałem na zawody i urzędy pracy

Zawody	Urząd Pracy															
	Augustów	Białystok	Białski	Podlaski	Grajewo	Hajnówka	Kolno	Łomża	Monki	Sejny	Siemiatycze	Sokołka	Suwałki	Wysokie Mazowieckie	Zambrów	Zwiększenie liczby bezrobotnych
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	
Zawody handlowe				1			1			2	1		1	1	7	
technik handlowiec				x					-	x						
sprzedawca							x		-	x	x		x	x		
Zawody medyczne	1										3	2			6	
pielęgniarka									-		x	x			2	
położna									-		x	x			2	
średni personel medyczny									-		x				1	
potencjalnie zawody medyczne (ewentualna restrukturyzacja szpitala)	x								-						1	
Zawody ekonomiczne	1	1	1	1	1	1	2			1			1	1	9	
technik ekonomista				x	x	x	x		-	x			x	x	6	
pozostali ekonomiści			x						-						1	
referent ekonomiczny	x						x		-						2	
Zawody branży gastronomicznej				1	1	1	1	1	1						3	
kucharz									x						1	
technik technologii żywienia				x					-						1	
piekarz							x		-						1	
Zawody budowlane							1	1	1						2	
technik budownictwa ogólnego								x		-					1	
murarz							x		-						1	

ed. tabeli 4.

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Zawody branży wyrobów włókienniczych, odzieży i pokrewne			2			1		2	3						2	10
technik technologii odzieży					x				x	-						2
technik odzieżowy								x		-						1
krawiec								x		-						1
krawiec odzieży lekkiej									x	-						1
przędzarnik										-					x	1
tkacz			x							-					x	2
włókiennik			x							-						1
szwaczka									x	-						1
Operatorzy, mechanicy maszyn i urządzeń			5		2	1	2	1	3		2			1		17
operator maszyn do produkcji opakowań			x							-						1
operatorzy przenośników taśmowych										-		x				1
operator sprężu ciężkiego										-		x				1
technik mechanik							x			-						1
mechanik samochodowy						x				-						1
mechanik pojazdów samochodowych					x		x	x		-						3
mechanik samochodów osobowych										-				x		1
mechanik			x							-						1
szlifierz			x							-						1
spawacz ręczny gazowy									x	-						1
ślusarz					x				x	-						2
frezer			x							-						1
tokarz			x						x	-						2
Zawody rolnicze, leśne i pokrewne								1			1			1	1	4
technik rolnik										-	x				x	2
rolnik								x		-				x		2

cd. tabeli 4.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Zawody związane z obsługą komputera															0
Pracownicy ochrony osób i mienia															0
Nauczyciele															0
Elektrycy, elektrycy						1									1
technik elektryk						x			-						1
Zawody poligraficzne															0
Stolarze							1	1	1						3
stolarz budowlany								x	-						1
stolarz							x		-	x					2
Kierowcy															0
Inne	1				1	1		3				1	1		8
technik prac biurowych	x								-			x			2
technik technologii drewna					x				-						1
fryzjer						x			-				x		2
fryzjer damski								x	-						1
monter instalacji CO i CW								x							1
monter instalacji wodociągowej i kanalizacyjnej								x							1
Niewykwalifikowani	1		2				1								4
robotnik na rampie			x						-						1
bez zawodu (np. mieszkańcy wsi wcześniej nie zarejestrowani)	x								-						1
robotnik budowlany			x				x								2

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań

Tabela 5.

Zawody, w jakich pracodawcy mieli największe trudności ze znalezieniem pracowników w 2000 roku

Powiatowy Urząd Pracy		Augustów	Białystok	Bielsk Podlaski	Grajewo	Hajnówka	Kolno	Łomża	Monki	Sępy	Siemiatycze	Sokołka	Suwałki	Wysokie Mazowieckie	Zambrów	Liczba zapo- trzebowanych osób
Zawody	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
	Zawody handlowe	30-40						62	3						6	101-111
	agent ubezpieczeniowy	30-40						7							6	45-53
	przedstawiciel handlowy			x												
	przedstawiciel handlowy z obsługą komputera							22								22
	agent celny							3								3
	agent reklamowy							1								1
	technik handlowiec								3							3
	kasjer handlowy							29								29
	Zawody medyczne		13					13	2							28
	psycholog							10								10
	terapeuta zajęciowy							2								2
	technik farmaceuta										2		x	x		2
	technik elektromechanik							1								1
	pielęgniarka psychiatryczna, szpitalna, środowiskowa		8													8
	farmaceuta		5													5
	Zawody ekonomiczne	5-10				5			1							11-21
	księgowy					5										5
	główny księgowy	5-10														5-10
	technik ekonomista								1							1
	Zawody branży gastronomicznej								1						3	4
	kucharz - garmażer														3	3
	technik technologii żywności								1							1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Zawody budowlane				10			1								11
technik budownictwa				5									x		5
technik budownictwa – drogi i mosty				5			1								6
technik budownictwa ogólnego z uprawieniami											x				
Zawody branży wyrobów włókienniczych, odzieży i pokrewne															0
Operatorzy, mechanicy maszyn i urządzeń	20	75				3				2					100
spawacz w osłonie argonu, CO ₂ , aluminium		70													71
spawacz						3									3
spawacz metali kolorowych (stali nierdzewnych)	10														10
tokarz – frezer	10														10
operator sprzętu ciężkiego		5													5
technik mechanik										2					2
Zawody rolnicze, leśne i pokrewne						1									1
magister leśnictwa															
Zawody związane z obsługą komputera					3	2					10				15
operator sprzętu komputerowego					3								x		3
technik informatyk															
informatyk – operator sieci						2									2
informatyk											10				10
Pracownicy ochrony osób i mienia				10			5				10				25
technik ochrony fizycznej osób i mienia (licencjat)				10			5					x			15
agent ochrony mienia i osób											10				10
Nauczyciele						5					9				14
nauczyciel języka obcego			x			3									3
nauczyciel przedmiotów ścisłych						2									2
nauczyciel języka angielskiego											9				9
Elektrycy, elektronicy				10			2	1		2			4		19
projektant sieci elektrycznych							2						4		4
technik elektryk sprzętu elektromechanicznego															2
technik elektronik				5			1			2					8
technik elektryk				5											5

cd. tabeli 5.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Zawody poligraficzne		2													2
technik poligraf		1													1
maszynista offsetowy		1													1
Stolarze															0
Kierowcy															0
Inne		1	5	13	19	2	1	1	1	1			3	46	
technik geodeta							1								1
instruktor nauki pływania z uprawnieniami ratownika										1					1
pracownik socjalny				3											3
plastyk – technik stenograficzny							3								3
automatyk przemysłowy													3		3
technik optyk										1					1
optyk okularowy							1								1
technik technologii drewna				5				1							6
technik instalacji sanitarnych z uprawnieniami												x			
diagnosta na stacji pojazdów									1						1
inspektor ds. BHP i HP							5								5
montaż instalacji wodociagowych i kanalizacyjnych				10											10
grafik komputerowy		1					10								11
Niewykwalifikowani															0

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań

Występowanie nadmiaru kadr w niektórych regionach województwa podlaskiego i trudności z ich pozyskaniem w innych wskazują, że istniejąca sieć szkolnictwa nie odpowiada potrzebom gospodarczym i wymaga przebudowy. Nie jest to jednak zadanie łatwe, bowiem wymaga ciągłego śledzenia zmian w zapotrzebowaniu na specjalistów zgłaszanych przez pracodawców.

Przy przewidywaniu potrzeb edukacyjnych w szkołach ponadgimnazjalnych, poza występującymi niedoborami specjalistów w poszczególnych zawodach powinny być uwzględniane także te, które prawdopodobnie ujawnią się w najbliższym czasie. Spośród badanych czternastu urzędów na powyższą kwestię odpowiedzi nie udzielił jedynie PUP w Bielsku Podlaskim (tab. 6). Najwięcej wskazań dotyczyło zawodów medycznych (6 urzędów) oraz nauczycieli, specjalistów w zawodach budowlanych i informatyków (po 5). Badane urzędy nie przewidują natomiast zapotrzebowania na specjalistów z grupy zawodów rolniczych, leśnych i pokrewnych oraz pracowników ochrony mienia i osób, a także stolarzy. Nie powinno być również zapotrzebowania na osoby niewykwalifikowane.

Powyższe wskazuje, że trudno jest jednoznacznie określić w jakich kierunkach należy kształcić młodzież. Związane jest to przede wszystkim z tym, że lokalny rynek pracy jest zmienny i mało przewidywalny, o czym między innymi świadczy coraz większy naturalny ruch ludności, związany z poszukiwaniem lepszych warunków życia. Niemniej jednak analizując sytuację postrzeganą przez urzędy pracy, można przypuszczać, że w miarę poprawy sytuacji gospodarczej terenu, najwięcej miejsc pracy będzie powstawać w sferze usług, gdzie jest relatywnie wysoka chłonność na siłę roboczą. Należy także mieć nadzieję, że do wzrostu liczby miejsc pracy, a tym samym liczby kształconej młodzieży przyczyni się przystąpienie Polski do Unii Europejskiej. Szczególnie widoczne to powinno być w takich obszarach, które są opóźnione w stosunku do Unii. Dobitym tego przykładem może być rozwój wytwórczości na wsi. Świadomość tych faktów powinna stanowić podstawę do podejmowania prac prowadzących do lepszego dostosowania kierunków kształcenia do przewidywanych potrzeb gospodarki na określonych specjalistów. Jest to możliwe, bowiem kształtowanie potrzeb edukacyjnych należy do kompetencji terenowej władzy administracyjnej, którą w przypadku szkół ponadgimnazjalnych jest powiat.

Tabela 6.
Zawody na terenie powiatu, w których pracodawcy mogą mieć trudności ze znalezieniem pracowników w roku 2002

Urząd Pracy		Augustów	Białystok	Bielsk Podlaski	Grajewo	Hajnówka	Kolno	Lomża	Monki	Sejny	Siemiatycze	Sokołka	Suwałki	Wysokie Mazowieckie	Zambrow	Przewidywana liczba brakujących osób
Zawody																
1 Zawody handlowe	1					1		3						1		5
2 Zawody medyczne	1	1					2	2			1		1			8
3 Zawody ekonomiczne	1					1			1							3
4 Zawody branży gastronomicznej					2	1			2							5
5 Zawody budowlane					1			1			1		1	2		6
6 Zawody branży wyrobów włókienniczych, odzieży i pokrewne											2					2
7 Operatorzy, mechanicy maszyn i urządzeń	1				1									1		3
8 Zawody rolnicze, leśne i pokrewne																0
9 Zawody związane z obsługą komputera						1					1	1	1	1	1	5
10 Pracownicy ochrony osób i mienia																0
11 Nauczyciele									1	1		3	2	2	2	9
12 Elektrycy, elektronicy					2		2								1	5
13 Zawody poligraficzne	1														1	2
14 Stolarze																0
15 Kierowcy						1										1
16 Inne	1	1			1	1	2				3	1	1		1	12
17 Nowy kwalifikowani																0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Literatura

1. *Szkolnictwo ponadgimnazjalne miasta Białegostoku*, Wydział Edukacji i Kultury Fizycznej Urzędu Miejskiego w Białymstoku, Białystok, 2001.
2. *Podlaski Rynek Pracy*, Wojewódzki Urząd Pracy w Białymstoku, czerwiec 2002.
3. *Rynek pracy w województwie podlaskim w grudniu 2002 roku*, <http://www.apraca.pl/biwu/gru02.htm> 04.02.2003.

DIRECTIONS OF EDUCATION IN ABOVE-GYMNASIUM SCHOOLS IN OPINION DISTRICT DEPARTMENT OF WORK IN PODLASKI PROVINCE

Summary: This article explains opinions the fourteen District Departments of Work in scope of the directions professional education in above-gymnasium school, who are on the podlaski province. Those opinions were gathered behind help of questionnaire of interview. Knowledge of the opinion is fundamental because formation of optimum's educational needs have to include present future local and regional's specificity of the job's market. Departments of work have the most information about them.

Key words: above-gymnasium school, market of work, education's needs, occupation

Artykuł zrealizowano w ramach pracy badawczej własnej W/IZM/2/00.

Ewa Chodakowska

WYKORZYSTYWANIE PROGNOZOWANIA W PRZEDSIĘBIORSTWACH – WYNIKI BADANIA KWESTIONARIUSZOWEGO

Streszczenie: W artykule przedstawiono wyniki badań przeprowadzonych w kilkudziesięciu przedsiębiorstwach, a dotyczących wykorzystywania prognozowania w zarządzaniu. Posługując się kwestionariuszem ankietowym spróbowano określić jaki jest poziom świadomości menedżerów, co do roli prognozowania w efektywnym kierowaniu przedsiębiorstwem oraz jaki jest stopień stosowania prognozowania, rozumianego jako racjonalne, naukowe przewidywanie przyszłych zdarzeń, w praktyce.

Słowa kluczowe: prognozowanie, badanie kwestionariuszowe, przedsiębiorstwo

1. Wstęp

Prognozowanie powinno być nieodłącznym elementem procesu podejmowania decyzji w zakresie zarządzania przedsiębiorstwem. Prognozy dostarczają, przede wszystkim, podstaw do opracowania celu działania. Bez celu zaś niemożliwe byłoby określenie wyniku działania jako sukcesu lub porażki. Prognozowanie wymaga także dokładnego poznania powiązań i zależności poszczególnych dziedzin aktywności przedsiębiorstwa, co z kolei pozwala szybko identyfikować nowe trendy i obszary mogące sprawić trudności. Prognozowanie umożliwia również ustalenie celów tak, aby nie były one zbyt niskie ani zbyt wysokie, dzięki czemu można by dopasować np. poziom zapasów i nie ponosić nadmiernych kosztów ich utrzymania, a jednocześnie zaspokoić popyt [1].

Menedżerowie powinni być świadomi roli jaką pełni prognozowanie w przedsiębiorstwie. Można też zaryzykować stwierdzenie, że każdy z nich robi pewne formalne bądź nieformalne założenia dotyczące przy-

szłości [7]. Informacje o kształtowaniu się w następnych dniach, tygodniach czy miesiącach takich zmiennych, jak np. popyt, podaż, cena, oraz innych zjawisk rynkowych są niezbędne przy budowaniu biznesplanu produkcji, zapasów, zaopatrzenia, przepływów gotówkowych, wydatków kapitałowych, a także przy określaniu przyszłych potrzeb kapitałowych [2, 3].

Z tego względu podjęto badania, których celem było określenie stopnia świadomego wykorzystania prognozowania w zarządzaniu w różnych firmach. Opierając się na kwestionariuszu ankietowym i prosząc o udzielenie odpowiedzi na pytania dotyczące stosowania prognozowania oraz podanie kilku informacji o samym przedsiębiorstwie, zanalizowano kilkadziesiąt przykładów.

2. Organizacja badań kwestionariuszowych

Badanie oparto tylko na próbie 23 firm – ze względu na: mniejszy koszt, krótszy czas i problemy z dostępnością kadry zarządzającej w przedsiębiorstwach. Dobór jednostek do próby był wyborem nielosowym celowym¹. Celem badania było określenie stopnia wykorzystania przez przedsiębiorstwa prognoz, sposobu ich opracowania, używanych metod i technik oraz subiektywnych odczuć, co do sensu stosowania prognozowania. Dlatego kwestionariusz skierowano przede wszystkim do firm większych, które powinny świadomie korzystać z prognoz formułowanych z wykorzystaniem dorobku nauki. Badaniem objęto przedsiębiorstwa z różnych branż: budownictwo (9), a w tym najliczniej reprezentowana branża sanitarna (6), bankowość (1), telekomunikacja (1), przemysł spożywczy (5), chemiczny (1), drzewny (1), metalowy (1), poligrafia (1), motoryzacja (1), energetyka (1), ciepłownictwo (1). Ankietowane przedsiębiorstwa prowadzą działalność produkcyjną, handlową i usługową. Mają też różną formę organizacyjno-prawną: spółki osobowej (1), spółki z ograniczoną odpowiedzialnością (12), spółki akcyjnej (7), spółdzielni (1), zakładu budżetowego (1), spółki cywilnej (1). Rozwój większości badanych firm jest związany z przemianami, które zaszły

¹ Dobór celowy ma miejsce wówczas, gdy typ i struktura próby wynika z zakładanych celów badawczych. Elementami próby są te obiekty, które według badacza odpowiadają celom badań [3].

w Polsce na początku lat dziewięćdziesiątych – średnia arytmetyczna ich wieku wynosi ponad 17 lat, a mediana 12 lat. Najstarsze przedsiębiorstwo liczy sobie 55 lat, a najmłodsze 2. Badana próba składa się w dużej mierze (40%) z firm lokalnych, działających jedynie na terenie województwa podlaskiego.

W badaniach wykorzystano uprzednio przygotowany kwestionariusz ankietowy, składający się z 13 pytań właściwych i 8 pytań klasyfikacyjnych, tzw. metryczki, który respondentom był wysyłany faksem, e-mailem lub wręczany osobiście. W kilku przypadkach ankietowani odpowiadali na pytania kwestionariusza przez telefon. Zróżnicowanie metody pomiaru miało na celu umożliwienie respondentom wyboru najwygodniejszego z ich punktu widzenia. Przed wysłaniem ankiety często próbowano także nawiązać kontakt z przedsiębiorstwem oraz zasięgnięto konsultacji. Zapewniono tym samym bardzo wysoki odsetek odpowiedzi.

3. Praktyka prognozowania w przedsiębiorstwach

Pierwsze pytanie, na które odpowiadali respondenci brzmiało: „Czy w zarządzaniu firmą stosują państwo prognozy?”. Odpowiedź twierdzącą uzyskano w prawie wszystkich przypadkach. Jedynie dwie firmy wybrały wariant: trudno powiedzieć.

Respondenci nie mieli, na ogół, też problemu z odpowiedzią na pytanie czego dotyczą wykorzystywane prognozy. Chętnie zaznaczali różne wymienione w kwestionariuszu możliwe obszary zainteresowania. Dokładne wyniki przedstawia tabela 1.

Tabela 1.

Prognozowane wielkości w badanych przedsiębiorstwach

Wariant odpowiedzi	Liczba odpowiedzi	Procent ogółu firm*
1	2	3
Wielkość sprzedaży produktów lub usług firmy	21	91,3%
Całkowity popyt rynkowy w branży	13	56,5%
Natężenie konkurencji	13	56,5%
Zapotrzebowanie na surowce lub materiały	12	52,2%
Zapotrzebowanie na kapitał	11	47,8%
Całkowita podaż rynkowa w branży	10	43,5%
Stopy procentowe	9	39,1%
Rynek walut	8	34,8%

cd. tabeli 1.

1	2	3
Stopa bezrobocia	3	13,0%
Rynek papierów wartościowych (akcji i obligacji)	3	13,0%
Zjawiska demograficzne	3	13,0%
Zapotrzebowanie na czynnik ludzki	2	8,7%
Inne	0	0,0%

*wyniki nie sumują się do 100%, ponieważ w wielu przedsiębiorstwach korzysta się z prognoz wielu zmiennych

Jak można zauważyć, w większości przedsiębiorstw korzysta się z prognoz dotyczących sprzedaży. Jest to zrozumiałe, gdyż prognoza sprzedaży powinna być przygotowana w firmie jako pierwsza [1, 2]. Oszacowany poziom i ewentualne trendy sprzedaży dostarczają informacji dotyczących produkcji, transportu, przepływu gotówki. Można powiedzieć, że prognoza sprzedaży pełni kluczową rolę i jest podstawą dla pozostałych prognoz. Poza tym dane dotyczące zrealizowanej sprzedaży są najłatwiej dostępne. Już nawet najprostsze programy komputerowe wspomagające sprzedaż potrafią grupować i przedstawiać, nierzadko także graficznie, sprzedaż w ujęciu wartościowym, ilościowym w zadanym przedziale czasu.

Kolejne, co do częstości wykorzystania, są prognozy dotyczące natężenia konkurencji i całkowitego popytu rynkowego (ponad 56% badanych firm z nich korzysta) oraz zapotrzebowania na surowce, materiały i kapitał. Przedsiębiorstwa śledzą także całkowitą podaż rynkową w ich branży oraz zmiany stóp procentowych i rynku walut.

Najmniej istotna, z punktu widzenia większości firm, jest analiza zapotrzebowania na czynnik ludzki. Biorąc pod uwagę dużą stopę bezrobocia w Polsce, wynoszącą w roku 2002 prawie 18%², wydaje się zrozumiałe, że firmy nie muszą z dużym wyprzedzeniem planować wzrostu zatrudnienia. Sytuacja odwrotna, czyli redukcja liczby pracowników jest widocznie albo nie brana pod uwagę przez respondentów, albo docelowy poziom zatrudnienia ustalany jest tylko raz, np. w momencie tworzenia planów restrukturyzacji zakładów.

Następne pytanie dotyczyło korzystania z gotowych, ogólnie dostępnych prognoz tworzonych przez ekspertów, analityków i zamieszcza-

² Źródło: strona GUS Polska Statystyka Publiczna: <http://www.stat.gov.pl>.

nych np. w prasie czy w telewizji, a dotyczących zazwyczaj całej gospodarki. Respondenci proszeni byli także o podanie źródeł tych informacji. Okazało się, że w większości badanych firm analizowane są takie dane (73,9% ogółu badanych firm), najchętniej zaś wykorzystywanym ich źródłem jest prasa. Czyta ją 60,9% ankietowanych przedsiębiorstw. W wypełnionych kwestionariuszach pojawiły się takie tytuły jak: „Rzeczpospolita”, „Gazeta Wyborcza”, „Gazeta Prawna”, „Kurier Poranny”, „Gazeta Współczesna”, częściej jednak respondenci ograniczali się do ogólnikowych sformułowań, tj. prasa codzienna, prasa branżowa. Poza prasą w przedsiębiorstwach korzysta się z Internetu (np. odwiedzane są oficjalne strony ministerstwa finansów) oraz z danych Głównego Urzędu Statystycznego, publikowanych np. w rocznikach statystycznych. Źródłem informacji dla kilku firm jest też telewizja i radio oraz w sporadycznych przypadkach: badania OBOP'u czy Pentora, agencje branżowe.

Badane przedsiębiorstwa nie ograniczają się tylko do wykorzystania gotowych, ogólnych i praktycznie bezpłatnych prognoz. W ponad 95% ankietowanych firm opracowuje się także samodzielnie własne prognozy lub zleca to zadanie specjalistycznym firmom zewnętrznym.

Respondenci podawali także informacje o tym, kto odpowiedzialny jest za przygotowanie prognoz. Wyniki odpowiedzi na to pytanie zamieszczono w tabeli 2. W badanych przedsiębiorstwach prognozy opracowuje najczęściej kadra zarządzająca – 68,2%, rzadziej pracownicy, którzy zajmują się na co dzień analizą danych lub firma zewnętrzna. Dyrektorzy na ogół nie oddelegowują odpowiedzialności za prognozę na przypadkowych pracowników – 18,2%.

Tabela 2.

Podmioty odpowiedzialne za opracowanie prognoz

Wariant odpowiedzi	Liczba odpowiedzi	Procent ogółu firm*
Kadra zarządzająca	15	68,2%
Pracownicy, których podstawowym zadaniem jest analiza danych i opracowywanie prognoz	7	31,8%
Firma z zewnątrz	6	27,3%
Pracownicy na co dzień wykonujący inne zadania	4	18,2%
Inni	0	0%

*wyniki nie sumują się do 100%, ponieważ w wielu przedsiębiorstwach prognozy opracowują różne podmioty; do obliczenia udziału procentowego wzięto pod uwagę firmy, które zadeklarowały samodzielne tworzenie lub zlecanie opracowania prognoz, tzn. 22.

Na podstawie logicznej dedukcji, a także wyników badań przeprowadzonych w Stanach Zjednoczonych w 1999 roku [4], należałoby oczekiwać, że w dużych firmach³ główni menedżerowie powinni przekazać odpowiedzialność za opracowanie prognoz innym osobom. Podjęto próbę podobnej analizy uzyskanych wyników, uwzględniającej wielkość firmy. Zgodnie z prawem polskim (Ustawa z dnia 19 listopada 1999 roku Prawo działalności gospodarczej) za małego przedsiębiorcę uważa się przedsiębiorcę, który w poprzednim roku obrotowym zatrudniał średniorocznie mniej niż 50 pracowników i osiągnął przychód netto ze sprzedaży towarów i usług oraz operacji finansowych nieprzekraczający 7 milionów euro lub suma aktywów jego bilansu sporządzonego na koniec poprzedniego roku obrotowego nie przekroczyła 5 milionów euro.

W części informacyjnej kwestionariusza zawarto pytanie o liczbę pracowników i o przeciętne obroty przedsiębiorstwa. Jednak mimo zapewnienia o anonimowości ankiety oraz zastosowania skali przedziałowej do pytania o obrót, 5 respondentom wydało się one zbyt niedyskretne. Ankieta z założenia skierowana była do firm większych – więc średnia liczba zatrudnionych pracowników w grupie badanych firm jest dość duża i wynosi ponad 330 osób. Dlatego też zdecydowano się na następujący podział firm: przedsiębiorstwo małe – 50 i mniej pracowników, przedsiębiorstwo średnie – od 51 do 200 włącznie, przedsiębiorstwo duże – zatrudniające ponad 200 osób. Otrzymano zbiory liczące odpowiednio: 5, 6 i 9 firm⁴. Tabela 3 przedstawia uzyskane odpowiedzi ze względu na wielkość przedsiębiorstwa.

We wszystkich małych przedsiębiorstwach w opracowaniu prognoz bierze udział kadra zarządzająca. Dość często także zadanie prognozowania jest przydzielane pracownikom, dla których prognozowanie i analiza danych nie jest podstawowym obowiązkiem. Wśród firm średnich, odsetek menedżerów opracowujących prognozy jest mniejszy. Duże przedsiębiorstwa najczęściej tworzenie prognoz zlecają firmom zewnętrznym lub zatrudnionym specjalnie w tym celu pracownikom. Jednak nawet w większych firmach czasami prognozy opracowuje również samodzielnie kadra zarządzająca.

³ W badaniach Robina Petersona i Minjoon'a Jun'a podstawą podziału na duże i małe przedsiębiorstwo była liczba pracowników: 100 lub więcej zatrudnionych osób wskazywało na firmę dużą [2].

⁴ Liczby pracowników nie podały dwie ankietowane firmy, jedna zaś średniej wielkości nie opracowuje prognoz samodzielnie ani ich nie zleca.

Tabela 3.

Wielkość przedsiębiorstwa a podmiot odpowiedzialny za opracowanie prognoz

Wielkość przedsiębiorstwa	Podmiot odpowiedzialny za opracowanie prognoz*			
	Kadra zarządzająca	Pracownicy na co dzień wykonujący inne zadania	Pracownicy, których podstawowym zadaniem jest analiza danych i opracowywanie prognoz	Firma z zewnątrz
Duże	44,4%	0%	55,6%	55,6%
Średnie	66,7%	33,3%	16,7%	0%
Małe	100,0%	40,0%	20,0%	20,0%

*wyniki nie sumują się do 100%, ponieważ w wielu przedsiębiorstwach prognozy opracowują różne podmioty

Interesujące może być porównanie zależności między podmiotem odpowiedzialnym za sporządzanie prognoz a obecnością w firmie kapitału zagranicznego (tab. 4). Wśród 21 firm, które zdecydowały się odpowiedzieć na to pytanie i opracowuje prognozy, 8 to przedsiębiorstwa, w które został zainwestowany kapitał obcy. Wśród firm z kapitałem zagranicznym 5 to przedsiębiorstwa, które w poprzedniej klasyfikacji uznane były za duże, 1 to małe i 2 o nieznannej wielkości. Porównując sposób prognozowania w tych dwóch grupach można zauważyć, że w przedsiębiorstwach mających zagranicznych inwestorów prognozy tworzone są równocześnie przez wiele podmiotów. W firmach tych dużo częściej też prognozy sporządzają pracownicy na co dzień zajmujący się analizą danych.

Następne pytanie kwestionariusza było najistotniejszym pytaniem z punktu widzenia badań i dotyczyło stosowanych metod prognozowania. Budując formę tego pytania wykorzystano podstawowy podział metod prognozowania na metody ilościowe i jakościowe⁵ [3, 6]. Respondenci proszeni byli o zaznaczenie stosowanej grupy metod oraz krótkie ich opisanie. Pytanie to sprawiło badanym najwięcej problemu. Opcję „nie wiem” lub brak odpowiedzi wybrało aż 7 z 22 respondentów (31,8%), którzy deklarowali samodzielne tworzenie prognoz lub zlecenie tego

⁵ Metody jakościowe obejmują przede wszystkim metody heurystyczne. Opierają się one na opiniach, doświadczeniach, wiedzy i intuicji ekspertów. Do metod ilościowych należą głównie metody statystyczne i ekonometryczne [3, 6].

zadania firmom zewnętrznym. W tabeli 5 przedstawiono ilościowo wyniki odpowiedzi na powyższe pytanie.

Tabela 4.

Kapitał zagraniczny a podmiot odpowiedzialny za opracowanie prognoz

Przedsiębiorstwo	Podmiot odpowiedzialny za opracowanie prognoz*			
	Kadra zarządzająca	Pracownicy na co dzień wykonujący inne zadania	Pracownicy, których podstawowym zadaniem jest analiza danych i opracowywanie prognoz	Firma z zewnątrz
Z kapitałem zagranicznym	87,5%	0,0%	62,5%	37,5%
Bez kapitału zagranicznego	53,8%	30,8%	15,4%	23,1%

*wyniki nie sumują się do 100%, ponieważ w wielu przedsiębiorstwach prognozy opracowują różne podmioty

Tabela 5.

Metody prognozowania wykorzystywane w badanych przedsiębiorstwach

Wariant odpowiedzi	Liczba odpowiedzi	Procent ogółu firm*
Niematematyczne (heurystyczne, intuicyjne, opinie ekspertów)	12	54,5%
Matematyczne (ilościowe)	8	36,4%
Nie wiem	7	31,8%

*wyniki nie sumują się do 100%, ponieważ w niektórych przedsiębiorstwach wykorzystuje się metody zarówno jakościowe jak i ilościowe

Z opisu stosowanych metod wynika, że najczęściej w przy podejmowaniu decyzji dotyczących przyszłości korzysta się z opinii ekspertów, wyciąga się też wnioski z własnych doświadczeń firmy i polega na intuicji. Za matematyczne metody prognozowania respondenci uznali badania procentowej zmiany sprzedaży lub kosztów na podstawie danych historycznych zapisanych we własnych bazach danych. Tworzone są też, bliżej nieokreślonymi technikami, prognozy przepływów gotówkowych i marży. Przedsiębiorstwa do matematycznych metod prognozowania zaliczyły również badania udziału w rynku i badania satysfakcji klientów z wykorzystaniem wskaźnika CSI (ang. *Customer Satisfaction Index*).

Reasumując powyższe, można powiedzieć, że znajomość metod i technik naukowego prognozowania jest znikoma.

Biorąc pod uwagę horyzont prognozy, trzeba przyznać, że badane firmy korzystają najczęściej z prognoz jednorocznych lub jedno- czy kilku-miesięcznych. Spośród 21 odpowiedzi tylko 4 firmy wykorzystują też prognozy opracowywane na okres kilku lat. Ankietowane przedsiębiorstwa nie opracowują prognoz krótszych niż na miesiąc.

Tabela 6.

Horyzont czasowy prognoz wykorzystywanych w badanych przedsiębiorstwach

Wariant odpowiedzi	Liczba odpowiedzi	Procent ogółu firm*
Krótszy niż jeden miesiąc	0	0%
Jeden miesiąc	8	38,1%
Kilka miesięcy	7	33,3%
Rok	12	57,1%
Kilka lat	4	19%
Kilkanaście lat	0	0%
Inny	0	0%

*wyniki nie sumują się do 100%, ponieważ w niektórych przedsiębiorstwach tworzy się prognozy z różnym horyzontem czasowym

W ankiecie znalazło się też pytanie dotyczące subiektywnej oceny jakości wykorzystywanych prognoz, które brzmiało: „Jak oceniają Państwo jakość wykorzystywanych w firmie prognoz?”. Respondenci zaznaczyli jedną spośród czterech gotowych odpowiedzi (tab. 7).

Tabela 7.

Ocena jakości wykorzystywanych prognoz

Wariant odpowiedzi	Liczba odpowiedzi	Procent ogółu firm*
Jesteśmy bardzo zadowoleni (prognozy sprawdzają się bardzo często)	3	14,3%
Jesteśmy zadowoleni (prognozy sprawdzają się wystarczająco często)	15	71,4%
Jesteśmy niezadowoleni (prognozy sprawdzają się zbyt rzadko)	3	14,3%
Jesteśmy bardzo niezadowoleni (prognozy sprawdzają się bardzo rzadko)	0	0%

*21 firm udzieliło odpowiedzi na to pytanie

Pytanie to było zgodne z potocznym rozumieniem jakości prognozy, gdyż „sprawdzenie” się prognozy zależy w dużym stopniu od działalności samego przedsiębiorstwa. Na ogół przedsiębiorstwa są umiarkowanie zadowolone z prognoz. Odpowiedzi tej można było oczekiwać, gdyż otrzymując wciąż prognozy o marnej jakości należałoby zmienić system prognozowania bądź osobę odpowiedzialną za ich tworzenie.

Pytaniem dotyczącym postaw⁶ było też pytanie o korelację realizacji celów i prognozowania w przedsiębiorstwach, zarówno ankietowanych jak i innych. Ponad 82% respondentów deklaruje, że wykorzystanie prognoz przyczynia się do osiągnięcia celów w ich przedsiębiorstwie, 4,3% nie widzi takiej zależności, a 13% nie ma na ten temat zdania. Przy ocenianiu innych przedsiębiorstw ankietowani wykazali się dość dużą powściągliwością: 47,8% badanych uważa, że również w innych przedsiębiorstwach prognozowanie ma wpływ na osiąganie celów; opcję „nie wiem” wybrało 52,2% badanych firm.

Respondenci prawie jednomyślnie zadeklarowali chęć wykorzystania prognozowania także w przyszłości – 90,9% z 22 firm, które udzieliło odpowiedzi na to pytanie. 9,1% respondentów nie ma jeszcze pewności. Znamienne jest to, że wśród firm, które w przyszłości chcą korzystać z prognozy, są wszystkie, które widzą związek pomiędzy stopniem realizacji celów a prognozowaniem, jak również jedna, która nie jest pewna istnienia takiej zależności i jedna, która zdecydowanie zaprzecza istnieniu takiego powiązania.

Kolejne pytanie potwierdza tezę postawioną w początkowej części tego artykułu mówiącą, że kadra zarządzająca na ogół uznaje wagę efektywnego prognozowania w firmie. Na pytanie otwarte⁷, wymagające wymienienia branż, w których prognozowanie ma szczególne znaczenie aż 7 z 17 respondentów napisało, że w każdej. Poza tym najczęściej wymieniane były takie dziedziny jak: bankowość i finanse oraz logistyka i handel oraz branża informatyczna i elektrotechniczna, energetyka, rynek dóbr szybko zbywalnych – FMCG (ang. *Fast Moving Customer Goods*), przemysł ciężki, górnictwo, hutnictwo, budownictwo, przemysł leśny i drzewny, gastronomia i motoryzacja. Analizując ankiety, można

⁶ Pytania dotyczące postaw badają wyobrażenia, opinie i postawy, czyli spostrzeżenia, które mogą, lecz nie muszą odpowiadać prawdzie [3].

⁷ Pytanie, które pozostawia respondentowi pełną swobodę wypowiedzi (odpowiedzi są niewyskalowane).

było też zauważyć, że branża, w której działa ankietowane przedsiębiorstwo pokrywała się często z branżą wskazaną, jako ta szczególnie ważna.

Jednak badane firmy nie wydają dość dużych kwot pieniędzy na opracowanie prognoz. Co więcej, z analizy ankiet wynika, że ponad 50% z 21 firm, które odpowiedziały na pytanie ankiety o koszty korzystania z prognoz, nie potrafi lub nie chce ich podać nawet w przybliżeniu. Wyniki badania miesięcznych wydatków na prognozowanie przedstawiono w tabeli 8.

Tabela 8.

Miesięczny koszt korzystania z prognoz w badanych przedsiębiorstwach (koszty zakupu gotowych analiz, opracowywania własnych, wykorzystania itp.)

Miesięczny koszt związany z prognozowaniem	Liczba odpowiedzi	Procent ogółu firm*
Do 100 zł	2	9,5%
Od 101 zł do 1000 zł	4	19,5%
Od 1001 zł do 10 000 zł	2	9,5%
Od 10 001 zł do 100 000 zł	2	9,5%
Od 100 001 zł do 1 000 000 zł	0	0%
Powyżej 1 000 000 zł	0	0%
Trudno powiedzieć	11	52,5%

*21 firm udzieliło odpowiedzi na powyższe pytanie

Tabela 9.

Podmiot opracowujący prognozy a koszt korzystania z prognoz

Miesięczny koszt korzystania z prognoz	Podmiot odpowiedzialny za opracowanie prognoz*			
	Kadra zarządzająca	Pracownicy na co dzień wykonujący inne zadania	Pracownicy, których podstawowym zadaniem jest analiza danych i opracowywanie prognoz	Firma z zewnątrz
Do 100 zł	1	1		
Od 101 zł do 1 000 zł	3	1		1
Od 1 001 zł do 10 000 zł	1		1	2
Od 10 001 zł do 100 000 zł	1		1	1
Trudno powiedzieć	8	2	5	2

*w przypadku, gdy w firmie jest więcej niż jedna osoba odpowiadająca za opracowanie prognoz wynik liczono jako oddzielną odpowiedź

Tabela 9 pokazuje, który sposób opracowania prognoz jest najdroższy. Zsumowano odpowiedzi firm na pytanie o podmiot opracowujący prognozy, biorąc pod uwagę deklarowany koszt korzystania z prognozowania. Jak można było przypuszczać, najtańsze prognozy opracowywane są przez menedżerów lub pracowników wykonujących na co dzień inne zadania niż prognozowanie. Najwięcej zaś trzeba wydać, gdy prognoza jest tworzona przez firmę zewnętrzną lub pracownika zajmującego się analizą danych.

Spróbowano także określić, czy wydatki na prognozowanie są skorelowane z obrotami przedsiębiorstwa. Odpowiedzi 8 firm, które podały zarówno miesięczny obrót jak i miesięczny koszt korzystania z prognozowania, zsumowano w tabeli 10. Okazało się że firmy, które zadeklarowały największy poziom sprzedaży swoich produktów lub usług wcale nie mają największych wydatków związanych z prognozowaniem. Jednak z powodu bardzo nielicznej próby, a także w związku z być może różnorodnym pojmowaniem „kosztu prognozowania”⁸ trudno uogólniać powyższe wyniki.

Tabela 10.

Koszt korzystania z prognoz a obroty przedsiębiorstwa

		Miesięczny koszt korzystania z prognoz			
		Do 100 zł	Od 101 zł do 1 000 zł	Od 1 001 zł do 10 000 zł	Od 10 001 zł do 100 000 zł
Przeciętne miesięczne obroty	Od 500 001 zł do 1 000 000 zł	1	1		
	Od 1 000 001 zł do 5 000 000 zł		1		1
	Od 5 000 001 zł do 10 000 000 zł		1		1
	Od 10 000 001 zł do 100 000 000 zł			1	
	Powyżej 100 000 000 zł			1	

Jeszcze trudniej badanym przedsiębiorstwom było ocenić zysk z prognozowania. Ponad 71% respondentów, którzy odpowiadali na pytanie o korzyści z prognozowania w firmie, wybrało najłatwiejszy wariant: „trudno powiedzieć”. Wszystkie wyniki pokazano w tabeli 11.

⁸ W kwestionariuszu umieszczono skrótowe wytłumaczenie kosztu korzystania z prognoz jako kosztu zakupu gotowych analiz, opracowania własnych, wykorzystania itp.

Tabela 11..

Miesięczne korzyści (zysk) z prognozowania

Zysku osiągnięty dzięki prognozowaniu	Liczba odpowiedzi	Procent ogółu firm*
Brak (0 zł)	0	0%
Do 100 zł	0	0%
Od 101 zł do 1000 zł	0	0%
Od 1001 zł do 10 000 zł	2	9,5%
Od 10 001 zł do 100 000 zł	3	14,3%
Od 100 001 zł do 1 000 000 zł	1	4,8%
Powyżej 1 000 000 zł	0	0%
Trudno powiedzieć	15	71,4%

*na pytanie o miesięczne zyski z prognozowania odpowiedziało 21 firm

Podobnie jak w przypadku analizy kosztów korzystania z prognoz, porównano także zysk z prognozowania i przeciętne obroty przedsiębiorstwa. Niestety, tylko 6 firm podało znaczącą informację o korzyściach z przewidywania przyszłości. Ich odpowiedzi zamieszczono w tabeli 12.

Tabela 12.

Zysk jaki przynosi firmie korzystanie z prognoz a obroty przedsiębiorstwa

		Zysk jaki przynosi firmie korzystanie z prognoz		
		Od 1 001 zł do 10 000 zł	Od 10 001 zł do 100 000 zł	Od 100 001 zł do 1 000 000 zł
Przeciętne miesięczne obroty	Od 500 001 zł do 1 000 000 zł			
	Od 1 000 001 zł do 5 000 000 zł	2	2	1
	Od 5 000 001 zł do 10 000 000 zł		1	

4. Wnioski

Badanie zrealizowano na dość nielicznej grupie przedsiębiorstw, dlatego uogólnianie wyników powinno być ostrożne. Dołożono jednak wszelkich starań, by przyjmując istnienie błędu nielosowego doboru próby⁹ zminimalizować pozostałe błędy badania¹⁰.

Powyższe badania ogólnie dowodzą, że przedsiębiorcy uznają rolę prognozowania w efektywnie zarządzanym przedsiębiorstwie. Bez problemu wskazują też obszary działania, w których znajomość przyszłych warunków jest szczególnie ważna. Lecz stosują tylko najprostsze metody: zakładają intuicyjnie, że obecne trendy powtórzą się w przyszłości lub bezkrytycznie przyjmują opinie ekspertów. Jednocześnie ocena jakości prognoz uzyskanych w taki sposób jest umiarkowanie pozytywna. Znajomość innych technik i metod prognozowania niż przewidywanie zdroworozsądkowe wśród respondentów jest raczej znikoma.

Literatura

1. **Cieślak M.** (red.), *Prognozowanie gospodarcze. Metody i zastosowania*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, 1999.
2. **Czesny D.**, *Prognoza – niedoceniane narzędzie*, Gazeta Prawna nr 65, 3 kwietnia 2002.
3. **DeLurgio Stephen S. A.**, *Forecasting Principles and Applications*, Irwin/McGraw-Hill, 1998.
4. **Jasiński A. H.**, *Metodyka badań rynku*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok, 1999.
5. **Kaczmarczyk S.**, *Badania marketingowe, metody i techniki*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa, 1999.
6. **Makridakis S., Wheelwright S. C., Hyndman Rob J.**, *Forecasting. Methods and Applications. Third Edition*. John Wiley & Sons, Inc. 1998.

⁹ Błąd nielosowego doboru próby to błąd wynikający z różnicy między próbą reprezentatywną a próbą otrzymaną w wyniku zastosowania metody doboru nielosowego [5].

¹⁰ Pozostałe błędy badania to głównie błędy problemu badawczego, błędy instrumentu pomiarowego, błędy zbierania danych, błędy redukcji danych, błędy analizy i interpretacji, błędy prezentacji i oceny [5].

7. **Peterson R. T, Jun Minjoon**, *Forecasting Sales in Wholesale Industry*, The Journal of Business Forecasting, Summer 1999, pp. 15-18.
8. **Wacker J. G, Cromartie J. S.**, *Adapting Forecasting Methods to the Small Firm*, Journal of Small Business Management, July 1979, pp. 1-7.

FORECASTING IN ENTERPRISES – ON THE BASIS OF SURVEY RESEARCH

Summary: This article presents the results of the research on how often managers make a use of forecasting in a process of taking decisions. There was made an attempt to approximate the recognition of the importance of the forecasting in planning and control purposes, and the implementation of rational and scientific forecasting in practice by means of a questionnaire.

Key words: forecasting, questionnaire, enterprise

Artykuł opracowano w ramach pracy badawczej: W/WZ/3/02.

Joanna Chraślowska, Katarzyna Halicka

PROGNOZOWANIE WIELKOŚCI PRZYCHODÓW ZE SPRZEDAŻY Z WYKORZYSTANIEM MODELI ARIMA ORAZ SSN

Streszczenie: W artykule przedstawiono metodę budowy modeli ARIMA i SSN oraz wykorzystanie tych modeli do prognozowania jednowymiarowych szeregów czasowych. Opisano i przedyskutowano kolejne etapy tworzenia modelu na przykładzie danych dotyczących przedsiębiorstwa handlowego typu cash & carry, wyznaczono prognozy przychodów ze sprzedaży na kolejne miesiące.

Proponowane podejście ilościowe poszerza metodę prognozowania, stosowaną dotychczas w przedsiębiorstwie, wzbogacając jednocześnie informację o decyzji kierownictwa firmy.

Narzędziem informatycznym wykorzystanym w procesie opracowania modelu i wyznaczania prognozy był moduł *Szeregi czasowe i prognozowanie* oraz *Statistica Neural Network*TM PL programu STATISTICA PL wersji 6.0.

Słowa kluczowe: prognozowanie, jednowymiarowy szereg czasowy, modele ARIMA, sieci neuronowe, jakość prognozy, przychody ze sprzedaży

1. Wstęp

Prognoza sprzedaży odgrywa ważną rolę w zarządzaniu przedsiębiorstwem. Jest ona punktem wyjścia do przewidywania większości pozycji kształtujących poziom wyniku finansowego w każdej firmie. Prognoza sprzedaży jest w szczególności podstawą do tworzenia planu biznesowego, alokacji środków i określenia wielkości zapasów. Wykorzystywana jest również do określenia przyszłych potrzeb finansowych przedsiębiorstwa.

Konstrukcja prognozy sprzedaży, tak jak i innych rodzajów prognoz, jest procesem wieloetapowym. Przebiega według pewnego, ogólnego schematu postępowania prognostycznego. Do prognozowania sprzedaży stosuje się zarówno metody ilościowe jak i heurystyczne. Zastosowanie

konkretnych wynika ze specyfiki rynku i przyjętych przesłanek prognozytycznych. Podstawowym kryterium, które brane jest pod uwagę przy wyborze metody jest oczekiwana trafność prognozy, koszt jej opracowania i wdrożenia oraz łatwość zastosowania.

W artykule przedstawiono metodę oraz wykorzystanie modeli ARIMA (*Autoregressive Integrated Moving Average*) i sztucznych sieci neuronowych (SSN) do prognozowania szeregów jednowymiarowych. Wyznaczono prognozę przychodów ze sprzedaży na przykładzie przedsiębiorstwa handlowego typu cash & carry.

Narzędziem informatycznym wykorzystanym przez autorów w procesie opracowania modelu i wyznaczania prognoz był moduł *Szeregi czasowe i prognozowanie* oraz *Statistica Neural Network*TM PL programu STATISTICA PL wersji 6.0.

2. Zadanie prognostyczne

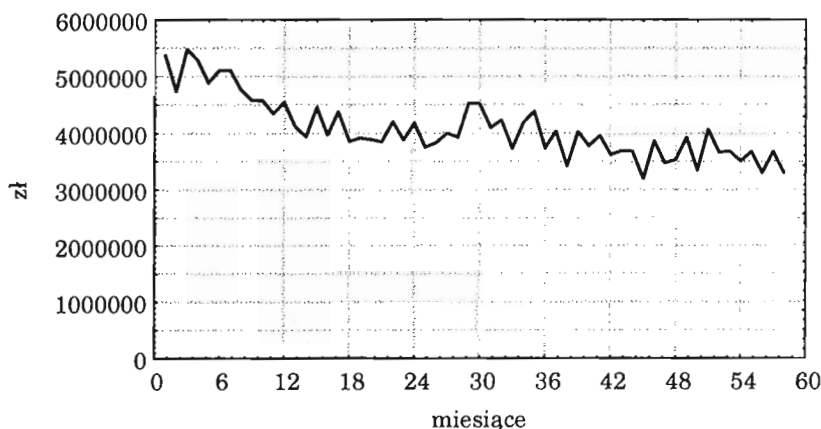
W artykule dokonano analizy szeregu czasowego przychodów ze sprzedaży dla jednej z filii przedsiębiorstwa handlowego będącego siecią hurtowni spożywczych. Oddział ten, prowadzi działalność w formie cash & carry, to jest sprzedaży gotówkowej w samoobsługowych halach sprzedaży, obsługujących podmioty gospodarcze. Charakteryzuje go znaczne zróżnicowanie asortymentowe (około 7 000 artykułów) i duża liczba odbiorców (około 5 000). Terytorialne i organizacyjne wyodrębnienie poszczególnych oddziałów spółki umożliwia naturalny podział przedsiębiorstwa na jednostki budżetowe, w których istnieje możliwość przygotowania prognozy przychodów ze sprzedaży na kolejne okresy.

Spółka utrzymuje pewien stały krąg odbiorców związanych z firmą różnymi programami lojalnościowymi, nie umożliwia to jednak utrzymania sprzedaży na stałym, przeciętnym poziomie. Widoczne są dosyć znaczne wahania w poziomie przychodów ze sprzedaży w poszczególnych miesiącach.

Celem budowanej prognozy było stworzenie podstaw do określenia planu finansowego oddziału.

Dostępny szereg czasowy liczy 56 miesięcznych obserwacji, z tego do budowy modelu przyjęto 52 obserwacje, natomiast cztery ostatnie pozostawiono w celu porównania z prognozami uzyskanymi w efekcie zastosowania modelu.

Miesięczne przychody ze sprzedaży produktów w badanej filii przedstawiono w formie wykresu na rysunku 1.



Rys. 1. Miesięczne przychody ze sprzedaży w latach: styczeń 1998 – kwiecień 2002

Źródło: dane wewnętrzne przedsiębiorstwa

Ze wstępnej oceny wykresu oraz z charakteru zjawiska można wnioskować, że w szeregu występuje trend oraz wahania. Zauważalne są spadki i wzrosty przychodów ze sprzedaży na przestrzeni kolejnych miesięcy.

Ze względu na dostępny szereg czasowy i charakter zjawiska do wyznaczania prognozy przychodów ze sprzedaży zaproponowano zastosowanie metody klasycznej w postaci modelu ARIMA oraz sztucznych sieci neuronowych.

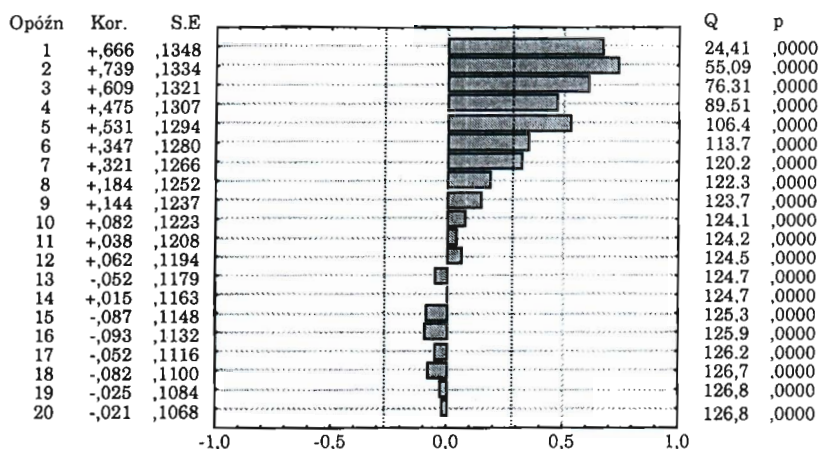
3. Wyznaczenie prognozy przychodów ze sprzedaży z zastosowaniem modelu ARIMA

Modele ARIMA, czyli skalkowane procesy autoregresji i średniej ruchomej, są bardzo ogólną klasą szeregów czasowych. Mogą być one stosowane do modelowania stacjonarnych szeregów czasowych lub szeregów niestacjonarnych, sprowadzalnych do stacjonarnych.

Wyróżnia się trzy podstawowe rodzaje modeli tej klasy: modele autoregresji (AR), modele średniej ruchomej (MA) oraz modele mieszane autoregresji i średniej ruchomej (ARIMA).

W artykule wykorzystano jedno z ogólnie stosowanych podejść do budowy modeli ARIMA, zaproponowane przez Box'a i Jenkins'a [5]. W metodach budowy modelu wyróżniono trzy zasadnicze fazy: identyfikację, estymację i testy oraz aplikację.

Proces konstrukcji prognozy przychodów ze sprzedaży dla omawianego przedsiębiorstwa rozpoczęto od zidentyfikowania cech analizowanego szeregu. Sporządzony wykres szeregu (rys. 1) sugeruje, że analizowany szereg jest niestacjonarny. Powyższe założenie zostało zweryfikowane za pomocą analizy autokorelacji. Wyznaczone dla analizowanego szeregu wartości współczynników autokorelacji przedstawiono na rysunku 2.

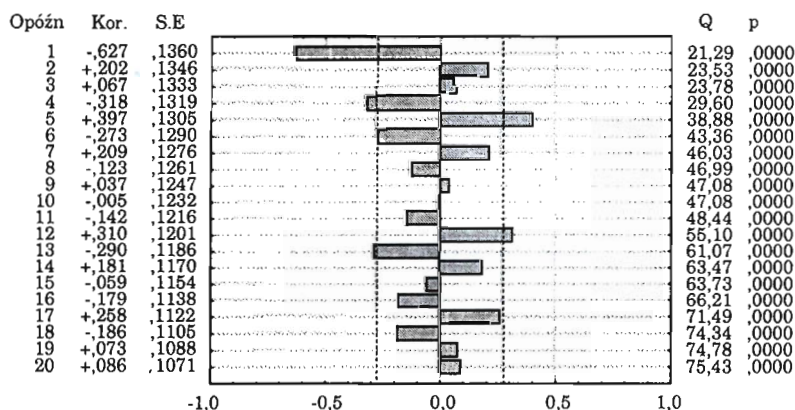


Rys. 2. Współczynniki autokorelacji szeregu czasowego miesięcznych przychodów ze sprzedaży

Źródło: obliczenia własne wykonane za pomocą programu Statistica PL

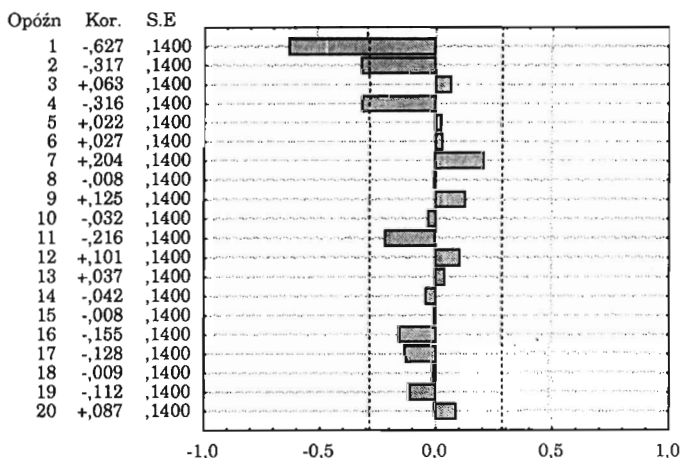
Wartości współczynników autokorelacji maleją powoli. Dla przyjętego poziomu istotności $\alpha = 0,05$ statystycznie istotnie różne od zera okazały się współczynniki autokorelacji dla opóźnień od 1 do 7 miesięcy. Potwierdza to wcześniejsze przypuszczenie o niestacjonarności szeregu czasowego miesięcznych przychodów ze sprzedaży.

W celu eliminowania niestacjonarności szereg poddano operacji różnicowania. Wyznaczone dla szeregu jednokrotnie zróżnicowanego wartości współczynników autokorelacji i autokorelacji cząstkowej przedstawiono na rysunku 3 i 4.



Rys. 3. ACF szeregu po operacji różnicowania

Źródło: obliczenia własne wykonane za pomocą programu Statistica PL



Rys. 4. PACF szeregu po operacji różnicowania

Źródło: obliczenia własne wykonane za pomocą programu Statistica PL

Wykresy współczynników autokorelacji (rys. 3 i 4) wskazują, że szereg uzyskany w wyniku różnicowania jest szeregiem stacjonarnym.

Przebieg funkcji ACF wykazuje wykładnicze zanikanie wartości współczynników autokorelacji, co jest charakterystyczne dla modelu autoregresji. Nie do końca klarowny jest obraz funkcji PACF. Na przyjętym poziomie istotności $\alpha = 0,05$ istotne są wartości funkcji PACF dla opóźnień równych 1, 2 i 4. Pojawienie się znaczącej autokorelacji cząstkowej dla czwartego opóźnienia utrudnia jednoznaczny wybór modelu. Ponieważ przekroczenie nie jest zbyt duże, przyjęto, że może być ono przypadkowe (błąd estymacji). Przy takim założeniu można uznać, że uzyskane obrazy ACF i PACF wskazują model autoregresji rzędu 2 – AR (2).

Zwykle określony szereg czasowy można opisać różnymi modelami ARIMA. W praktyce ogranicza się często rząd modelu do 3. W związku z pojawieniem się znaczącej autokorelacji cząstkowej dla kolejnego opóźnienia wyznaczono modele alternatywne do AR (2). Jako kryterium wyboru najlepszego modelu przyjęto:

- istotność parametrów modelu,
- najmniejszą wartość błędu średniokwadratowego (MSE),
- kryterium informacyjne (AIC).

Do budowy prognozy przychodów ze sprzedaży przyjęty został, na podstawie przeprowadzonej analizy, model ARIMA (2,1,0), charakteryzujący się najlepszymi wskaźnikami oceny modelu.

W postaci operatorowej model ten można zapisać jako:

$$(1 - \phi_1 B - \phi_2 B^2)(1 - B)y_t = c + e_t \quad (1)$$

gdzie:

- ϕ – parametr modelu autoregresji,
- B – operator przesunięcia wstecz,
- c – stała,
- e_t – składnik losowy modelu.

Estymacji parametrów modelu dokonano za pomocą przybliżonej metody największej wiarygodności według McLeoda i Salesa [3], używając model:

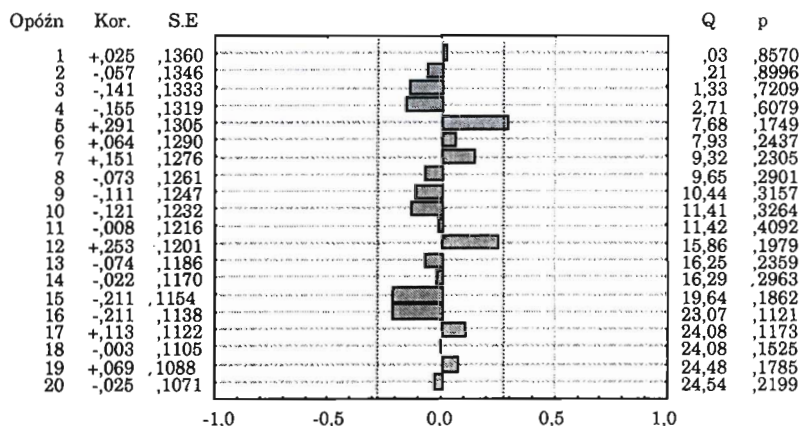
$$(1 + 0,831 B + 0,319 B^2)(1 - B)\hat{y}_t = -29296 + e_t \quad (2)$$

Rezygnując z zapisu operatorowego uzyskuje się model zapisany w postaci jawnej:

$$\hat{y}_t = -29296 + (1 - 0,831)y_{t-1} + (0,831 - 0,319)y_{t-2} + 0,319y_{t-3} + e_t \quad (3)$$

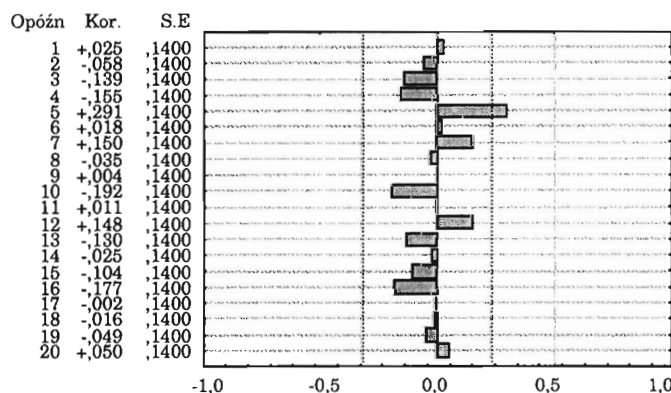
Stałą c w modelu można interpretować jako współczynnik kierunkowy trendu szeregu niezeróżnicowanego. Oszacowane parametry modelu spełniają warunki zapewniające stabilność modelu.

Estymowany model poddano następnie sprawdzeniu diagnostycznemu. Przedstawione na rysunkach 5 i 6 wykresy przebiegu funkcji ACF i PACF reszt modelu wskazują na brak autokorelacji reszt, co pozwala przyjąć, że reszty są procesem białego szumu i nie zawierają składowej systematycznej.



Rys. 5. Wykres funkcji ACF reszt modelu ARIMA (2,1,0)

Źródło: obliczenia własne



Rys. 6. Wykres funkcji PACF reszt modelu ARIMA (2,1,0)

Źródło: obliczenia własne

Analizę wizualną uzupełniono analizą ilościową. Dla funkcji autokorelacji reszt modelu wykonano obliczenia według testu zgodności Box'a Pierce'a [6].

Wynik testu wskazuje, że nie ma podstaw do odrzucenia hipotezy o losowości reszt modelu

$$\left(Q = 52 \sum_{k=1}^{20} r_k^2 = 19,17; \chi^2 = 27,59; Q < \chi^2 \right)$$

Wobec pozytywnych wyników sprawdzenia diagnostycznego, wyznaczony model uznano za adekwatny do wyznaczenia prognoz przychodów ze sprzedaży na kolejne miesiące. Po przeindeksowaniu uzyskuje się postać modelu dogodną do obliczenia prognoz:

$$y_{t+1}^* = -29296 + (1 - 0,831)y_t + (0,831 - 0,319)y_{t-1} + 0,319y_{t-2} + e_{t+1} \quad (4)$$

gdzie:

y_{t+1}^* – prognoza wartości zmiennej prognozowanej na okres $t + 1$.

Korzystając z modelu (4) wyznaczono prognozy jednokrokowe. Uzyskane wyniki porównano z rzeczywistą wartością przychodów. Wyniki obliczeń zestawiono w tabeli 1.

Tabela 1.

Prognoza przychodów ze sprzedaży wyznaczona modelem ARIMA (2,1,0)

Numer kolejnego miesiąca	Dane obserwowane	Prognoza przychodów ze sprzedaży		Błąd procentowy
53	3670583	y_{52+1}^*	3701162	-0,83%
54	3501701	y_{53+1}^*	3726114	-6,41%
55	3671797	y_{54+1}^*	3575170	2,63%
56	3296919	y_{55+1}^*	3521196	-6,80%
57	–	y_{56+1}^*	3491434	

Źródło: obliczenia własne

Procentowy błąd prognozy nie przekracza 7%. Można uznać, że uzyskana dokładność jest zadowalająca.

4. Konstrukcja prognozy przychodów ze sprzedaży za pomocą sztucznych sieci neuronowych

Wykorzystanie SSN do prognozowania szeregów czasowych wymagało:

- zdefiniowania zmiennej prognozowanej;
- określenia topologii sieci;
- wybrania okresu, z którego będą pochodziły dane wykorzystywane do trenowania (dane pochodziły z okresu 01.1998 r. - 12.1998 r.);
- ustalenia horyzontu prognozy.

Projektowanie sieci zostało przeprowadzone metodą prób i błędów na podstawie analizy wyników generowanych przez poszczególne sieci. Uwzględnione w eksperymentach numerycznych sieci różniły się:

- liczbą neuronów w warstwie ukrytej,
- postacią funkcji aktywacji,
- topologią sieci.

We wszystkich przypadkach wielkość przychodów ze sprzedaży była zarówno zmienną wejściową jak i wyjściową, wynikało to ze specyfiki problemu i danych.

Rząd, czyli parametr określający liczbę próbek odpowiednio przesuniętych w czasie, niezbędnych do wyznaczenia prognozy, wynosił 12 (sprzedaż towaru w miesiącach od 01.1998 r. do 12.1998 r.).

W badaniach rozpatrywano sieci jednokierunkowe z jedną warstwą ukrytą. Początkowo analizowano trzy rodzaje sieci neuronowych: sieci o radialnych funkcjach bazowych, sieci probabilistyczne oraz perceptron wielowarstwowy MLP (z ang. multiayer perceptron).

Po przeprowadzeniu wstępnych badań okazało się, że prognozy generowane przez perceptron wielowarstwowy charakteryzują się najmniejszymi błędami. Zatem w dalszych eksperymentach wykorzystywano sieci tylko tego typu.

W kolejnym etapie budowy modelu perceptron wielowarstwowy z jedną warstwą ukrytą trenowano metodą wstecznej propagacji błędów oraz metodą gradientów sprzężonych. Wyniki otrzymane w obu przypadkach okazały się porównywalne.

W trakcie eksperymentów porównano wyniki dla sieci, w których zastosowano funkcję aktywacji liniową z nasyceniem, tangensa hiperbolicznego, logistyczną i wykładniczą. Ostatecznie przyjęto logistyczną

postać funkcji aktywacji dla wszystkich neuronów warstwy ukrytej, ponieważ dla tej postaci funkcji otrzymano najlepsze wyniki.

Podczas oceny jakości dopasowania danych rzeczywistych do wyników otrzymanych z modeli wybranych sieci uwzględniono następujące statystyki:

- wartość błędu średniokwadratowego (MSE),
- iloraz odchyłeń – iloraz odchylenia standardowego błędów predykcji oraz odchylenia standardowego zmiennej wejściowej,
- korelacja – współczynnik korelacji Pearsona, będący miarą zależności pomiędzy wartościami rzeczywistymi i obliczonymi przez model.

Z wielu przeprowadzonych eksperymentów wynika, że najlepszą jakość mają prognozy otrzymane za pomocą sieci: MLP 1:12-20-1:1. W tabeli 2 zamieszczono wyniki obliczeń oceny jakości metody.

Tabela 2.
Ocena jakości dopasowania wybranych sieci

	MLP 1:12-20-1:1
MSE	286963,39
Iloraz odchylenia	0,53
Korelacja	0,87

Na podstawie wyznaczonych mierników (ilorazu odchylenia standardowego oraz korelacji) stwierdzono, że wybrana sieć modeluje poprawnie około 87% zmienności danych rzeczywistych.

Korzystając z sieci neuronowej typu MLP 1:12-20-1:1 wyznaczono wielkość przychodów ze sprzedaży na kolejne miesiące. Uzyskane wyniki porównano z rzeczywistą wartością przychodów. Wyniki obliczeń zestawiono w tabeli 3.

Na podstawie danych zawartych w tabeli 3 można stwierdzić, że prognoza wielkości przychodów ze sprzedaży, wyznaczona za pomocą sieci neuronowych typu MLP 1:12-20-1:1, charakteryzuje się małym względnym błędem prognozy. Procentowy błąd prognozy nie przekracza 7%. Można uznać, że uzyskana dokładność jest zadowalająca.

Tabela 3.

Prognozy wielkości sprzedaży oraz błędy prognoz

Numer kolejnego miesiąca	Dane obserwowane	Prognoza przychodów ze sprzedaży		Błąd procentowy
53	3670583,00	y_{52+1}^*	3893162,00	-6,06%
54	3501700,61	y_{52+2}^*	3351187,00	4,30%
55	3670797,00	y_{52+3}^*	3574433,00	2,65%
56	3296919,00	y_{52+4}^*	3285801,00	0,34%
57		y_{52+5}^*	3326417,00	

Źródło: Obliczenia własne wykonane za pomocą programu Statistica Neural Network™ PL.

5. Porównanie wyników uzyskanych za pomocą modelu ARIMA (2,1,0) i SSN MLP 1:12-20-1:1

Wyznaczając prognozę wielkości sprzedaży skorzystano z metody klasycznej ARIMA oraz metody opartej na wykorzystaniu sieci neuronowych.

Do porównania wyżej wymienionych metod wykorzystano błąd średniokwadratowy (MSE) oraz średni względny błąd prognozy (IPI).

Niższa wartość obliczonych błędów wskazuje na lepszą jakość modelu. W tabeli 4 przedstawiono wyznaczone błędy prognoz.

Tabela 4.

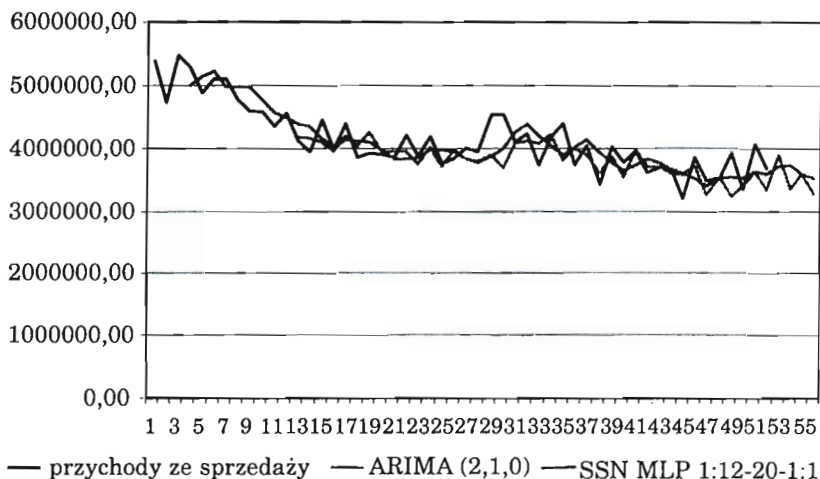
Wartości błędów prognoz dla modelu ARIMA (2,1,0) i SSN MPL 1:12-20-1:1

	SSNMLP 1:12-20-1:1	ARIMA (2,1,0)
MSE	286963,39	267717,97
IPI	5,15%	5,55%

Źródło: Obliczenia własne

Jak wynika z przeprowadzonych analiz, jakość prognoz otrzymanych przy wykorzystaniu obydwu metod jest porównywalna i zadowalająca. Średnia wartość odchyłeń prognoz od wartości rzeczywistych przychodów ze sprzedaży nie przekracza 6%. Model ARIMA charakteryzuje się niższą wartością MSE, dlatego też powinien on zostać zastosowany do wyznaczenia prognoz przychodów ze sprzedaży na kolejne miesiące.

Prognoza wielkości przychodów ze sprzedaży wyznaczona z wykorzystaniem dwóch metod przedstawiona została na rysunku 7.



Rys. 7. Prognoza przychodów ze sprzedaży

Źródło: obliczenia własne

Z powodu małej liczby danych dostępnych do budowy modelu, wyznaczona prognoza powinna być monitorowana, w razie niskiej trafności powinny być wprowadzane korekty użytego modelu.

6. Podsumowanie

Modele ARIMA oraz SSN wykorzystywane są do rozwiązywania problemów prognostycznych. Stosowanie do konstrukcji prognoz modeli ARIMA i SSN wymaga dysponowania długim szeregiem czasowym. Opracowywanie modeli prognostycznych jest dosyć pracochłonne i wymaga specjalistycznej wiedzy. To jest przyczyną, że w prognozowaniu gospodarczym, zwłaszcza w skali przedsiębiorstwa, metody te stosowane są dosyć rzadko.

Celem artykułu było wyznaczenie prognozy wielkości przychodów ze sprzedaży za pomocą wyżej wymienionych metod. W trakcie procesu budowy prognoz autorzy zetknęli się z wieloma problemami dotyczącymi stosowania obu metod.

Stosowanie do konstrukcji prognoz modeli ARIMA wymaga znacznej wiedzy o sposobach szacowania modeli i procedurach ich identyfikacji, testowaniu odpowiednich hipotez. Mają one jednak tę zaletę, że wskazują na wewnętrzną strukturę badanego szeregu i objaśniają mechanizm jego generowania.

W przypadku konstruowania prognozy za pomocą SSN wiedza niezbędna do sporządzenia prognozy ogranicza się do wyboru właściwego rodzaju sieci neuronowej oraz sposobu interpretacji rezultatów. Nie jest konieczne wybieranie modelu funkcji opisującej badane zjawisko, sieć w procesie uczenia sama potrafi dobrać odpowiednią funkcję aktywacji.

Wykorzystując sieci neuronowe do prognozowania szeregów czasowych można spotkać się ze zjawiskiem przeuczenia sieci. Przeuczenie sieci prowadzi do utraty zdolności uogólniania nabytej wiedzy. Z drugiej strony zbyt słabe dopasowanie SSN powoduje niedokładność uzyskanych wyników.

Sieci neuronowe mogą być stosowane w sytuacji, gdy wiedza o charakterze zjawiska i istniejących w nim relacji ekonomicznych jest uboga. Kiedy natomiast prawidłowości zachodzące wewnątrz zjawiska są rozpoznane i mamy możliwość weryfikacji założeń modelowych, wówczas lepszą jakość prognoz uzyskujemy stosując modele klasyczne.

Analizując otrzymane wyniki oraz uwzględniając wady i zalety obu metod można stwierdzić, że najbardziej efektywnym podejściem w procesie prognostycznym byłoby połączenie metody ARIMA i sieci neuronowych. Jedną z możliwości jest stworzenie hybrydy, która rozwiązywałaby omawiane zadania prognostyczne. Problem ten będzie przedstawiony w kolejnych pracach autorów.

Literatura

- [1] **Cieślak M.**, *Prognozowanie gospodarcze*, PWN, Warszawa, 2001.
- [2] **Dittman P.**: *Metody prognozowania sprzedaży w przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław, 2000.
- [3] **Delurgio S. A.**, *Forecasting Principles and Applications*, Irwin/McGraw-Hill, Boston 1998.
- [4] **Luszniewicz A., Słaby T.**, *Statystyka z pakietem komputerowym STATISTICATM PL. Teoria i zastosowania*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa, 2001.

- [5] **Korbicz J., Obuchowicz A., Ućński D.:** *Sztuczne sieci neuronowe. Podstawy i zastosowania.* Akademicka Oficyna Wydawnicza PLJ, Warszawa, 1994.
- [6] **Makridakis S., Wheelwright S., Hyndman R.,** *Forecasting. Methods and Applications,* John Wiley & Sons, Inc., New York, 1998.
- [7] **Nowak E.** (red.), *Prognozowanie gospodarcze. Metody, modele, zastosowanie, przykłady,* Agencja Wydawnicza PLACET, Warszawa, 1998.
- [8] **Rutkowski K.** (red.), *Logistyka dystrybucji,* Difin, Warszawa, 2001.
- [9] **Tadeusiewicz R.:** *Sieci neuronowe.* Akademicka Oficyna Wydawnicza RM, Warszawa, 1993.
- [10] **Witkowska D.:** *Sztuczne sieci neuronowe i metody statystyczne. Wybrane zagadnienia finansowe.* Wydawnictwo C.H.BECK, Warszawa, 2002.
- [11] **Zieliński J.:** *Inteligentne systemy w zarządzaniu.* Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, 2000.
- [12] *Statistica Neural Network TM PL. Kurs użytkownika programu.* StatSoft Polska, Kraków, 2001.

ARIMA AND SSN MODELS APPLICATION FOR FORECASTING SALES GROSS INCOME

Summary: The article presents ARIMA and SSN models' methodology of construction and their application for one-dimensional time series forecasting. Consecutive models construction phases have been described and discussed on the example of data concerning a *cash & carry* type trade enterprise. Sales gross income forecast for consecutive months has been calculated.

The quantity approach suggested in the paper broadens methodology of forecasting that has been already implemented in the enterprise and also enriches the decision-making information of company's management.

Software used for model creation and forecast calculation were *Time Series and Forecasting* and *Statistica Neural Network*TM modules of STATISTICA PL 6.0.

Key words: forecasting, one-dimensional time series, ARIMA models, neural networks, forecast quality, sales gross income.

Artykuł zrealizowano w ramach pracy własnej nr W/IZM/8/00 (mgr inż. K. Halicka)

Artykuł zrealizowano w ramach pracy własnej nr W/WZ/3/02 (mgr J. Chraślowska)

Krzysztof Dziekoński

TYPY SIECI EKONOMICZNYCH

Streszczenie: Artykuł przedstawia koncepcje ekonomii rynków sieciowych, prezentując klasyfikację sieci, typy efektów sieci oraz przyczyny ich powstawania. Autor analizuje aspekty kompatybilności i koordynacji przedsiębiorstw działających na rynkach produktów sieciowych. Opisowi poddano efekty sieci, charakteryzując samo-wzmacniającą się własność rynków sieciowych, będącą wyróżnikiem dziedzin gospodarki opartych na wiedzy i najnowszych osiągnięciach technologicznych.

Słowa kluczowe: ekonomia sieciowa, efekty sieci

1. Wstęp

Poniższy artykuł jest opisem rynków sieciowych ściśle związanych z koncepcją sieci informacyjnych. Samo zjawisko sieciowości i pozytywnego sprzężenia zwrotnego zauważane i doceniane było przez wielu ekonomistów już w przeszłości. Notowany w ostatnich latach wzrost zainteresowania rynkami sieciowymi koncepcja ta zawdzięcza właśnie rozwojowi technologii internetowych. Artykuł prezentuje stan dotychczasowej wiedzy na temat rynków sieciowych, podając ich definicję i charakterystykę oraz wyjaśniając przyczyny powstawania efektów pozytywnego sprzężenia zwrotnego sieci.

W codziennym życiu zdarza się nam wszystkim podjęcie decyzji dotyczącej systemu, w którym mamy uczestniczyć. Przykładem może być choćby wybór sieci telefonicznej. Przy podejmowaniu takich decyzji jednym z pytań, które należy sobie zadać, jest pytanie o nasz udział w określonym systemie czy sieci o to jak on wpłynie na innych, dotychczasowych użytkowników i jak udział innych, być może dotąd pozostających poza danym systemem, wpłynie na nas. Wiele decyzji pozostaje pod

wpływem rozważań tego, co inni ludzie wokół nas wybrali i czego używają lub co prawdopodobnie wybiorą w przyszłości.

Niektóre produkty lub usługi przydają ich użytkownikom większej wartości wtedy, gdy ich użytkowanie lub korzystanie z określonej formy usługi staje się bardziej rozpowszechnione, czyli gdy należą oni do dużej grupy konsumentów. Istnieją też produkty, których używanie jest ściśle związane z korzystaniem w tym samym czasie z innych produktów lub usług. Produkty te w izolacji od dopełniających je towarów nie mają żadnej wartości lub mają małą wartość – są to produkty komplementarne. Konsument korzystający z takich produktów lub usług tworzą sieć, w której użyteczność związana z dodatkowymi korzyściami jakie ma nabywca lub użytkownik takich dóbr wzrasta wraz ze zwiększaniem się liczby konsumentów używających lub nabywających te dobra. Rynek charakteryzujący się powyższymi właściwościami określany jest mianem rynku sieciowego, rynku który wykazuje ekonomiczne pozytywne sprzężenie zwrotne¹.

2. Typy efektów sieci

Efekty sieci można podzielić z grubsza na dwie grupy: bezpośrednie i pośrednie.

Bezpośrednie niewewnętrzne efekty sieci powstają wtedy, gdy klienci są identyfikowani z komponentami sieci, tj. gdy można powiązać użytkownika z konkretnym elementem sieci. Bezpośrednie niewewnętrzne efekty sieci są takimi efektami, które powstają poprzez zmianę liczby użytkowników/konsumentów tego samego produktu lub usługi. Pojęcie niewewnętrzności zdefiniowali Buchanan i Stubblebine². Ogólna definicja głosi, że poziom aktywności jednego uczestnika rynku jest argumentem funkcji użyteczności innego. Sztandarowym przykładem jest sieć telefoniczna, w której oczywiste jest to, że wartość posiadania telefonu zależy od liczby pozostałych abonentów. Internet i usługi online również zalicza się do tego typu „produktów”. Tym co najpewniej odróżnia efekty sieciowe od pozostałych efektów jest kwestia możliwego niepowodzenia na rynku. Odpowiedzi na pytania o to czy „wybraliśmy

¹ Arthur Brian W., Positive feedbacks in economy, *Scientific American*, 262, Feb. 1990.

² Buchanan J., Stubblebine W., *Externality*, *Economica*, Nov. 1962.

odpowiedni system/sieć”, „czy rozmiar sieci jest odpowiedni”, często decyduje o indywidualnych wyborach konsumentów i co za tym idzie o sukcesie jakiejś sieci na rynku.

Pośrednie efekty sieci pojawiają się wtedy, gdy wartość produktu lub usługi wzrasta wraz ze wzrostem liczby lub różnorodności usług lub produktów komplementarnych, co umożliwia klientom wybór z większego zbioru oferowanych produktów. Branża produkcji komputerów wykazuje właściwości sieci z pośrednimi efektami niewewnętrznymi, określa się je często jako paradygmat hardware-software. W sektorze tym sukces systemu operacyjnego nie jest bezpośrednio zależny od przewagi technologicznej jaką ma ten system nad konkurentami a w znacznej mierze zależny jest od liczby i różnorodności aplikacji współpracujących z tym systemem. Tak więc wartość użytkowa produktu zależna jest od aplikacji działających w konkretnym środowisku systemowym^{3,4}.

3. Klasyfikacja sieci

Sektory działalności ludzkiej, które rządzą się zasadami rynków sieciowych są dość powszechne w naszym codziennym życiu. Sieci telefoniczne, kolejowe, drogowe, sieci elektroenergetyczne są przykładami sieciowych branż gospodarki. Analizę wzajemnych oddziaływań struktur rynku sieciowego na konsumentów i wpływu liczby konsumentów na niewewnętrzne efekty sieci należy rozpocząć od scharakteryzowania typów sieci i opisu ich podstawowych właściwości. Literatura tematu różni dwa rodzaje sieci: sieci dwukierunkowe i sieci jednokierunkowe⁵.

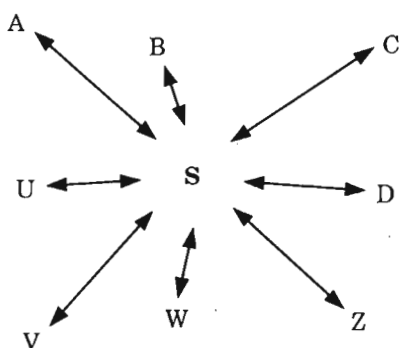
3.1. Sieci dwukierunkowe

Do opisu sieci dwukierunkowych posłuży model przedstawiony na rysunku 1. Przedstawiono tu najprostszy model sieci: centralny prze-

³ Katz M. L., Shapiro C., Network Externalities, Competition and Compatibility, American Economic Review, 75:3, June 1985.

⁴ Economides N., The Economics of Networks, International Journal of Industrial Organization, vol.14, no.2, March 1996.

⁵ Economides N., White L., One-Way, Two-Way Networks, Compatibility, and Public Policy, Stern School of Business, New York University, December 1994.



Rys. 1. Schemat sieci dwukierunkowej

Źródło: opracowane własne na podstawie: Economides N, White L., One-Way, Two-Way Networks, Compatibility, and Public Policy, Stern School of Business, New York University December, 1994

łącznik S oraz n połączeń SA, SB, itd. Jeśli byłaby to sieć telefoniczna, klienci ulokowani byłiby w punktach A, B, C ..., usługą byłyby zaś rozmowy telefoniczne ASB, BSA, ASC, CSA, itd. Każda usługa składa się z dwu komplementarnych komponentów, np. rozmowa ASB z usługi AS i SB.

Sieć tego typu charakteryzują następujące właściwości:

- Komponenty sieci są kompatybilne, to jest dowolne ich połączenie tworzy wartość, czyli produkt lub usługę.
- Wszystkie usługi podłączenia do przełącznika (AS, SD itp.) są komplementarne w stosunku do siebie, to jest muszą zostać połączone w celu wytworzenia pożądanego przez klienta produktu czy usługi (np. ASD).

- Sieć umożliwia odwracalność, to jest usługi ASB i BSA są to usługi (produkty) różne, pomimo tego, że technologicznie bardzo podobne.
- Klienci identyfikowani są z konkretnym składnikiem sieci.
- Sieć taka wykazuje niewewnętrzne efekty sieci, to jest dodanie do tej sieci możliwości realizacji nowego połączenia wytwarza $2n$ potencjalnie nowych usług. Czynniki niewewnętrzne przyjmują postać możliwości wytworzenia nowych usług dla każdego z dotychczasowych użytkowników.

Sieci dwukierunkowe są podstawowym i najprostszym jednocześnie typem sieci ekonomicznych, w pełni jednak oddającym charakterystykę rynków sieciowych. Jeśli odnieść przedstawiony model do przykładów sieci realnie działających przedstawiony na rysunku 1 schemat odnosiłby się do operatora telefonii komórkowej działającego z wykorzystaniem jednej stacji bazowej.

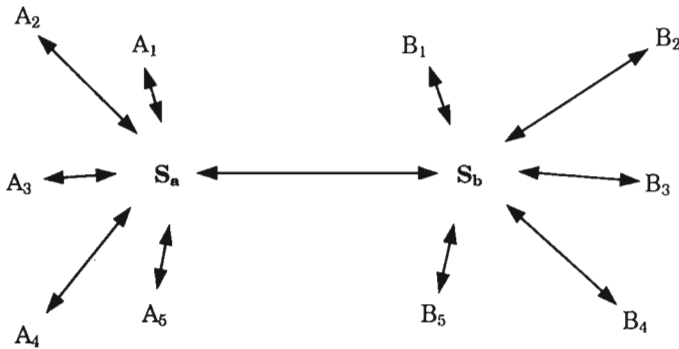
Przedstawiona analiza zakłada odpowiednią wydajność centralnego przełącznika S, tak że przyłączenie nowych abonentów nie powoduje przeciążenia sieci, uniemożliwiającego zapewnienie obsługi dotychczasowym abonentom na akceptowanym przez nich poziomie.

Przykładem sieci dwukierunkowej może być również sieć kolejowa lub sieć połączeń komunikacji miejskiej. Niewewnętrzne efekty tych sieci powstają dzięki zwiększeniu liczby miejsc, do których mogą dojechać pasażerowie co umożliwia wytworzenie nowych usług, natomiast podróż z punktu A do B i podróż z punktu B do A, pomimo swoich podobieństw, wydaje się być jednak innym produktem.

Rozwinięciem koncepcji sieci dwukierunkowych stają się przedstawione poniżej sieci jednokierunkowe.

3.2. Sieci jednokierunkowe

Przykładami sieci jednokierunkowych mogą być bankomaty, telewizja, sieci elektroenergetyczne czy sieci sklepów detalicznych. Model takiej sieci przedstawiono na rysunku 2. Sieci jednokierunkowe charakteryzują się następującymi właściwościami⁶:



Rys. 2. Schemat sieci jednokierunkowej

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Economides N, White L., One-Way, Two-Way Networks, Compatibility, and Public Policy, Stern School of Business, New York University December 1994.

- Kombinacja dowolnych dwu komponentów sieci nie tworzy pożądanej usługi czy produktu. Sieć taka zazwyczaj posiada dwa typy składników A i B (jak na rys. 2) i dopiero połączenie składnika typu A ze

⁶ Economides N, White L., One-Way, Two-Way Networks, Compatibility, and Public Policy, Stern School of Business, New York University, December 1994.

składnikiem typu B tworzy wymagany przez klienta produkt lub usługę. Gdyby przedstawiona na rysunku 2 sieć była schematem sieci telekomunikacyjnej, to tylko „połączenia międzysieciowe” ($A_i S_a S_b B_j$) stanowiłyby dla klienta jakąkolwiek wartość.

„Lokalne” połączenia ($A_i S_a A_j$) nie stanowią dla klienta żadnej wartości. Przykładem takiego połączenia może być sieć bankomatów: banku A i banku B. Połączenie dwu dowolnych bankomatów bez łączności z bankiem nie daje klientowi żadnej wartości.

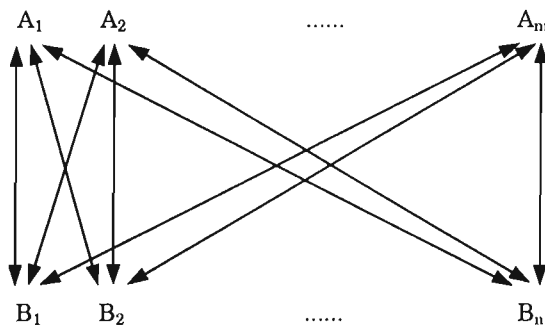
- Komponenty sieci są kompatybilne.
- W sieciach jednokierunkowych nie występuje odwracalność. Produkt (usługa) opisana jako $A_i S_a S_b B_j$ i $B_j S_b S_a A_i$ jest tym samym produktem.
- Klienci sieci jednokierunkowej zazwyczaj nie są natychmiast identyfikowani z jej komponentem.
- Niewewnętrzne (pośrednie) efekty sieci jednokierunkowej są odmianą sieci dwukierunkowej. Gdyby w sieci jednokierunkowej znajdowało się początkowo m składników typu A i n składników typu B, to sieć taka oferowałaby mn produktów. Dodanie kolejnego komponentu typu A wytwarza n nowych możliwości produktów, a kolejny nowy komponent B takiej sieci powoduje powstanie m nowych możliwości produktu. Tak jak w przypadku sieci dwukierunkowych, efektem sieci jest tworzenie możliwości powstania nowych produktów. W sytuacji, w której użytkownicy sieci nie są identyfikowani z jej komponentami, korzyści odnoszone po dodaniu nowego składnika są efektami pośrednimi. Po dodaniu nowego elementu sieci klienci otrzymują możliwość wyboru z większej różnorodności oferowanych produktów, co daje większe szanse odnalezienia takiego produktu, który w jak najlepszy sposób spełniałby oczekiwania klienta. W sytuacji, w której nowy komponent oferowany byłby przez przedsiębiorstwo na rynku, konkurencja między firmami może doprowadzić do spadku cen produktu.

Przykładem takiej sieci stać się może rynek usług turystycznych, w którym produkt skomponowany jest z rynku konkurujących ze sobą biur podróży, świadczących usługi organizacji wypoczynku, i ośrodków wypoczynkowych. Powstanie zarówno nowego ośrodka wypoczynku jak i nowego biura podróży zapewnia klientom możliwość wyboru z bardziej zróżnicowanej oferty usług.

Najważniejszą cechą wspólną obu typów sieci (jedno- i dwukierunkowych) jest to, że produkt jest skomponowany z komplementarnych składników takiej sieci.

4. Rynki o związkach pionowych

Rynki o związkach pionowych są zestawieniem wielu sieci jednokierunkowych. Rynki takie wykazują również charakterystyczne dla sieci niewewnętrzne efekty sieci, nie są jednak rynkami sieciowymi. Model rynków pionowych pozbawiony jest centralnych przełączników, oznaczanych jako S, w opisywanych powyżej sieciach, i zestawienie produktu z komplementarnych komponentów nie wymaga pośrednictwa „centrum” sieci.



Rys. 3. Schemat rynku ze związkami pionowymi

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Economides N, *The Economics of Networks*, International Journal of Industrial Organization, vol.14, no.2, March 1996.

Przedstawione na rysunku 3 pary rynków (A i B) powiązanych pionowo wykazują, przy założeniu kompatybilności, cechy identyczne z cechami sieci jednokierunkowych. Analogicznie, jak w sieciach jednokierunkowych, na rynkach powiązanych pionowo daje się zauważyć pośrednie efekty sieci. Są to efekty pośrednie, ponieważ na większości rynków pionowo powiązanych nie można zidentyfikować klientów z określonymi zestawami komponentów. Na rynkach tego typu produkt „złożony” zestawiony jest zazwyczaj zbliżony, jest bliższym substytutem

produktu, z którym ma wspólny składnik niż z takiego, z którym takiego wspólnego składnika nie ma (A_1B_1 , A_1B_3 i A_2B_4)⁷.

Życie gospodarcze zna przykłady wielu gałęzi przemysłu, w których końcowe produkty są złożone z dopełniających się składników. Przykładem produktów powstających na rynkach pionowych są zestawy komputerów osobistych. Produkt stworzony jest z kompatybilnych komponentów, których odpowiednie połączenie tworzy finalny produkt. W dużym uproszczeniu na komputer składa się pamięć, mikroprocesor i dysk twardy; mogłyby to być komponenty A_1 , A_2 , A_3 itd. jak na rysunku 3. W przypadku każdego z tych komponentów istnieje rynek konkurujących ze sobą producentów, ale tylko ich połączenie tworzy produkt. Komponenty, które wchodzi w skład tych produktów, mogą być wybierane spośród wielu oferowanych na rynku. Ostatecznie klient zainteresowany jest jakością produktu i jego zdolnością do zaspokojenia określonych potrzeb.

5. Pochodzenie efektów sieci

Przyczyny powstawania efektów sieci wyjaśnia się występowaniem w „usieciowionych rynkach” czynników, takich jak⁸:

1. Oczekiwania – wybranie przez konsumenta produktu na rynku sieciowym jest związane z oczekiwaniami tych klientów w stosunku do pozostałych potencjalnych użytkowników. Nikt nie kupi produktu rzadko używanego, w stosunku do którego potencjalni klienci mają przeświadczenie o jego niewielkiej sprzedaży. Rywalizujące firmy na sieciowym rynku starają się więc przekonać klientów o swojej przewadze nad konkurentem w ilości sprzedanych produktów. Rywalizacja między systemami operacyjnymi OS/2 i Microsoft Windows z 1992 jest przykładem wpływania na oczekiwania klientów co do kierunku w jakim podaży rynek. Obaj producenci ogłaszali swoją przewagę na rynku w liczbie zainstalowanych systemów podważając dane prezentowane przez konkurenta.

⁷ Economides N, The Economics of Networks, International Journal of Industrial Organization, vol.14, no.2, March 1996.

⁸ Bensen S.M, Farrell J., Choosing How to Compete: Strategies and Tactics in Standardization, Journal of Economic Perspectives, 8, Spring 1994.

2. Koordynacja – jeśliby koordynacja pomiędzy klientami była możliwa, mogłaby zredukować ryzyko wybrania „złej” sieci umożliwiając klientom uzyskiwanie wyższych efektów sieci w większej i trwalszej sieci; należy przy tym zauważyć, że nawet umożliwienie koordynacji pomiędzy dużą grupą konsumentów może powstrzymywać podjęcie przez klientów zgodnej decyzji ze względu na wysokie koszty transakcji lub różnorodność preferencji.

Koordynacja działań producentów wydaje się już bardziej kłopotliwa. Umowa zawarta pomiędzy przedsiębiorstwami, dotycząca stworzenia jednego standardu dla danego produktu może przyciągnąć większą liczbę klientów oczekujących powstania większej sieci użytkowników produktu czy usługi. Z drugiej jednak strony przyjęty w całej branży standard zintensyfikuje prawdopodobnie konkurencję pomiędzy producentami, ponieważ jednolity standard uczyni produkty konkurencji jednorodne, obniżając zyski osiągane w całym sektorze.

3. Kompatybilność – definicje kompatybilności różnią się w literaturze. Uogólniając można przyjąć, że dwa produkty są kompatybilne, gdy koszt ich połączenia w celu wytworzenia nowego produktu lub usługi wynosi zero. Jeżeli uczestnicy rynku nie mogą koordynować swoich działań, powstaje niekompatybilność. Konsumenci nie zawsze odnoszą korzyści z kompatybilności produktów, może ona bowiem ograniczać różnorodność oferowanych produktów i prowadzić do ograniczenia procesów innowacji^{9,10}. Konsumenci o niejednorodnych upodobaniach mogą traktować różnorodność i kompatybilność jako substytuty. Dlatego też może nie dochodzić do zgodnej opinii klientów co do kompatybilności nawet wtedy, gdy koordynują swoje działania przed dokonaniem zakupu^{11,12}.

Mechanizmy rynkowe mogą kierować producentami tak, aby projektowali produkty kompatybilne, ponieważ produkty kompatybilne podnoszą w pewnych warunkach swoją wartość w oczach klienta.

⁹ Economides N., Desirability of Compatibility in the Absence of Network Externalities, *American Economic Review*, 79, Dec. 1989.

¹⁰ Gilbert R.J., Symposium on Compatibility: Incentives and Market Structure, *Journal of Industrial Economics*, 40, March 1992.

¹¹ Farrell J, Saloner G., Standardization and Variety, *Economic Letters*, 20, March 1986.

¹² Shy O., Technology Revolutions in the Presence of Network Externalities, *International Journal of Industrial Organization*, 14, Oct. 1996.

Powodem tak często występującego na rynku braku kompatybilności jest to, że efekty niewewnętrzne sieci nie mogą być wewnętrznie zdyskontowane przez daną sieć poprzez kompatybilność. Wzrost sprzedaży jednej firmy powoduje powiększenie sieci użytkowników, prowadząc do zwiększonego popytu na produkty konkurenta jeżeli jego produkt jest kompatybilny. W rezultacie firmy z dobrą i znaną marką i renomą rynkową są raczej zdecydowanymi przeciwnikami kompatybilności, podczas gdy inne firmy będą jej zwolennikami¹³.

4. Koszty zmiany – klienci i producenci muszą się liczyć z pewnymi kosztami i barierami, gdy będą mieli zamiar zmienić sieć, której członkami byli dotychczas, na inną, w warunkach niedostatecznej standaryzacji. Koszty zmiany są barierą, zapobiegającą przystępowaniu do konkurującej sieci. Koszty zmian, zarówno dla konsumentów jak i firm, daje się klasyfikować w dwu kategoriach: społeczne i prywatne koszty zmiany.

Społeczne koszty zmiany związane są z utratą pozytywnych efektów sieciowych tej sieci, której dany uczestnik rynku jest obecnie członkiem.

Koszty prywatne związane są kosztami zainwestowanymi w dotychczas używaną technologię. Przykładem może być tu rozważenie zmiany systemu operacyjnego w komputerze, który to proces wymaga rozważenia kosztów związanych z dostępnością oprogramowania użytkowego w nowym systemie jak też konwersji dokumentów już stworzonych z przystosowaniem do nowego systemu. Koszty zmiany sieci mogą prowadzić do zupełnego spadku wydajności poprzez utrudnianie wdrożenia nowo powstających lepszych technologii; ten brak wydajności jest tym wyższy, im niewewnętrzne efekty sieci są silniejsze.

6. Zakończenie

Sieci charakteryzują się samowzmacniającą naturą. Każdy dodatkowy użytkownik sieci wzbogaca jej wartość, co z kolei przyciąga nowych użytkowników, nakręcając spiralę korzyści. Początkowo koncepcja ta wydaje się być tożsama ze znanym w ekonomii pojęciem ekonomiki skali. Im większa jest bowiem sprzedaż i wytwarzanie produktu, tym

¹³ Katz M. L., Shapiro C., Network Externalities, Competition and Compatibility, American Economic Review, 75:3, June 1985.

większa staje się efektywność samego procesu produkcji i sprzedaży, ceny produktu spadają, co generuje wzrost sprzedaży, a to z kolei prowadzi do dalszego rozwoju metod wytwarzania itd. Między ekonomiką skali a pozytywnym sprzężeniem zwrotnym w sieci – ich wzmacniającą się naturą – występują jednak zasadnicze różnice. Przede wszystkim, w gospodarce przemysłowej wzrost wartości, będący efektem ekonomiki skali, jest stopniowy i ma charakter liniowy. Niewielki wzrost sprzedaży powoduje niewielkie efekty skali. W sektorze przedsiębiorstw sieci wartość wzrasta wykładniczo, tworząc swoistą lawinę korzyści. Jeżeli właściciel mleczarni obsługujący do tej pory 10 klientów zwiększy swój rynek o 10%, tj. o jednego dodatkowego klienta, może spodziewać się wzrostu wartości sprzedaży o 10%. Ta analiza będzie miała całkowicie odmienny wynik w przypadku firmy „klasycznie” sieciowej – operatora sieci telefonicznej obsługującego 10 klientów, którzy codziennie wykonują jedną rozmowę telefoniczną każdy z każdym. Klienci takiej firmy wykonują w sumie 100 (10^2) rozmów dziennie. Zwiększenie bazy klientów o 10% - jednego dodatkowego abonenta powoduje wzrost liczby codziennych połączeń o ponad 20% (11^2).

Ekonomia skali w tradycyjnym ujęciu wywodzi się z koncepcji pojedynczej organizacji, mającej na celu zdobycie przewagi konkurencyjnej dzięki wytwarzaniu określonej wartości taniej niż to robi konkurent. Przewaga konkurencyjna wytworzona przez lidera na rynku staje się tylko jego „własnością”. W przedsiębiorstwach gospodarki sieci wytworzona przez nie większa wartość sieci jest „własnością” wszystkich członków sieci. I chociaż zyski osiągane ze wzrostu wartości całej sieci nie są równo dzielone, mogą być bowiem „skonsumowane” przez jedną z organizacji, wartość sieci jest już powiększona o większą liczbę wzajemnych relacji w niej występujących. Pozytywne sprzężenia zwrotne sieci tworzone są przez niewewnętrzne efekty sieci. Wszystko co tworzy lub odejmuje wartość, a nie można przypisać mu określonego właściciela, jest zewnętrzne. Całkowita wartość systemu telefonicznego nie jest sumą wartości działających firm telekomunikacyjnych i ich aktywów¹⁴.

Literatura zawęża zazwyczaj rozważania nad efektami sieci do efektów pozytywnych. Warto jednak mieć na uwadze również negatywne aspekty funkcjonowania w sieci indywidualnego klienta, które będą

¹⁴ Kelly K., *Nowe reguły nowej gospodarki*, WIG-Press, Warszawa, 2001.

mieć miejsce wtedy, gdy sieć staje się przeciążona. Wzrost wielkości sieci poza określony rozmiar nie musi być czynnikiem przynoszącym korzyści dotychczasowym członkom. Przykładem mogą być tutaj modele aglomeracji miejskich, w których niekorzystny wpływ zatłoczenia równoważy korzyści związane ze wzrostem wielkości aglomeracji miejskiej. Podobnych niedogodności doświadczają użytkownicy sieci drogowej.

Wydaje się, że założenia ekonomii sieciowej i teoria pozytywnego sprzężenia zwrotnego w gospodarce jest adekwatną teorią do opisu współczesnych gospodarek opartych na wiedzy i najnowszych zdobyczach technologii. Tymczasem są, i zapewne będą, takie dziedziny gospodarki, w których przy pomocy tradycyjnych metod przeprowadzania analizy będą dobrze opisywane zachodzące w nich zjawiska. Są to te dziedziny ekonomicznej aktywności, które oparte są w znacznej mierze na tradycyjnych zasobach oraz kapitale i pracy, niezbędnych do wytworzenia dobra (rolnictwo, masowa produkcja przemysłowa, górnictwo itp.), w których wytwarzane produkty czy usługi nie są intensywnie oparte na wiedzy czy nowoczesnych technologiach.

Literatura

- [1] **Arthur Brian W.**, *Positive feedbacks in economy*, Scientific American, 262, Feb. 1990.
- [2] **Bensen S. M, Farrell J.**, *Choosing How to Compete: Strategies and Tactics in Standardization*, Journal of Economic Perspectives, 8, Spring, 1994.
- [3] **Buchanan J., Stubblebine W.**, *Externality*, Economica, Nov. 1962.
- [4] **Economides N.**, *The Economics of Networks*, International Journal of Industrial Organization, vol. 14, no. 2, March 1996.
- [5] **Economides N., White L.**, *One-Way, Two-Way Networks, Compatibility, and Public Policy*, Stern School of Business, New York University, December, 1994.
- [6] **Economides N.**, *Desirability of Compatibility in the Absence of Network Externalities*, American Economic Review, 79, Dec. 1989.
- [7] **Farrell J., Saloner G.**, *Standardization and Variety*, Economic Letters, 20, March, 1986.
- [8] **Gilbert R. J.**, *Symposium on Compatibility: Incentives and Market Structure*, Journal of Industrial Economics, 40, March, 1992.

- [9] **Katz M. L., Shapiro C.**, *Network Externalities*, Competition and Compatibility, American Economic Review, 75:3, June, 1985.
- [10] **Kelly K.**, *Nowe reguły nowej gospodarki*, WIG-Press, Warszawa, 2001.
- [11] **Shy O.**, *Technology Revolutions in the Presence of Network Externalities*, International Journal of Industrial Organization, 14, Oct. 1996.

TYPES OF ECONOMIC NETWORKS

Summary: This paper presents the concept of network economics, classification of networks, network effects and the sources for network externalities. Compatibility and coordination in network markets is analyzed as well as description of network effects and its self reinforcing nature. Externalities effect and reinforcing nature of networks are marked as main features of economies intensively based on knowledge and modern technology advances.

Key words: network economics, network effects.

Artykuł zrealizowano w ramach pracy badawczej nr W/IZM/3/2001.

Piotr Filipkowski

**ZASADY I NARZĘDZIA
STOSOWANE W PROCESIE TWORZENIA
SYSTEMÓW EKSPERTOWYCH
DEDYKOWANYCH DLA ZARZĄDZANIA**

Streszczenie: Autor w artykule opisuje podstawowe zasady tworzenia systemów ekspertowych. Przedstawia narzędzia do budowy systemów ekspertowych. Prezentuje uwagi dotyczące wykorzystania systemów ekspertowych w sektorze MŚP.

Słowa kluczowe: systemy ekspertowe, zarządzanie, języki programowania

1. Wprowadzenie

Do narzędzi, coraz częściej wykorzystywanych w procesie zarządzania firmą, należą systemy ekspertowe (SE). Stosowane są one w wielu dziedzinach gospodarki w celu poprawy jakości funkcjonowania przedsiębiorstwa. Systemy ekspertowe w kraju nie są powszechne, gdyż wiele firm nie wie o ich istnieniu. Problemy decyzyjne, z którymi borykają się polscy przedsiębiorcy bardzo często nie są dostatecznie wspomagane przez komputery. Autor twierdzi, że zastosowanie SE w procesach decyzyjnych zachodzących w polskich firmach znacząco podniesie ich konkurencyjność. W krajach wysoko rozwiniętych SE to czasem jedyna i niezastąpiona technika, za pomocą której można trafnie rozwiązać problem.

Merytorycznie i ekonomicznie uzasadnione zarządzanie rozwojem przedsiębiorstwa wymaga znajomości wielu procesów gospodarczych. Trafność tych działań w dużej mierze wpływa na dalsze funkcjonowanie przedsiębiorstwa, jego kondycję ekonomiczną oraz na możliwość zaspokojenia potrzeb klientów.

Problem badawczy przedstawiony przez autora dotyczy konstrukcji systemów ekspertowych wykorzystywanych w zarządzaniu. Celem niniejszej pracy jest przedstawienie zasad poprawnego konstruowania systemów ekspertowych dedykowanych dla zarządzania. Autor w artykule postara się wskazać możliwe do wykorzystania programistyczne narzędzia do tworzenia SE.

2. Cechy systemów ekspertowych

Cechy systemów ekspertowych (jako systemów rozwiązujących problemy przy wykorzystaniu wiedzy i wnioskowania), które pozwolą odróżnić je od systemów konwencjonalnych to [4]:

1. reprezentacja wiedzy – pojęcie szersze niż konwencjonalne modele funkcjonalne,
2. komputer-ekspert – wyznacza rozwiązanie na podstawie wprowadzonej reprezentacji wiedzy według opracowanego przez projektanta algorytmu, generuje rozwiązanie na podstawie reprezentacji wiedzy, posługując się określonymi regułami i algorytmem opracowanym przez projektanta,
3. niepewne fakty – w zadaniach stawianych przez użytkownika i w rezultacie w rozwiązaniach mogą wystąpić niepewności charakteryzowane nie tylko probabilistycznie oraz rozwiązania mogą być wielowariantowe,
4. reprezentacja wiedzy – zapisywana z użyciem różnych symboli i zachowująca swój sens znaczeniowy, odpowiadający naturze opisywanej wiedzy.

Rozwój technologiczny powoduje rozwój metod sztucznej inteligencji, np. dla modeli relacyjnych, z różnymi charakterystykami niepewności, dla opisów w postaci zestawu operacji logicznych, metod tzw. heurystycznego szukania rozwiązania, algorytmizacji metod wnioskowania, metod i algorytmów przetwarzania symbolicznego. Oczywiście nie wszystkie wymienione cechy muszą wystąpić równocześnie. Najbardziej istotnym wyróżnikiem jest niekonwencjonalna postać reprezentacji wiedzy i w konsekwencji możliwość formułowania niekonwencjonalnych zadań oraz konieczność stosowania odpowiednich metod ich rozwiązywania. Wiąże się z tym również metoda formalizacji i uzupełniania reprezentacji wiedzy odbiegająca od tradycyjnej metody budowy modeli i ich „uzupełniania” na drodze eksperymentalnej. Fakty podane przez eksperta lub różnych ekspertów

wymagają uporządkowania i ujednoliconego zapisu, a nawet wstępnej weryfikacji.

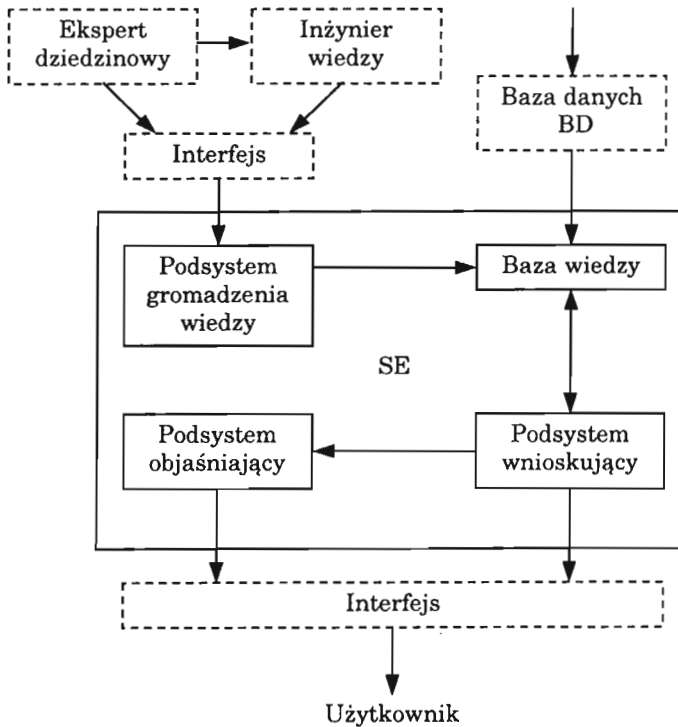
Specyficzne problemy związane z budową SE mogą być związane bezpośrednio z realizacją komputerową, akwizycją wiedzy, środkami programowania, organizacją bazy wiedzy i jej zarządzaniem, strukturą systemu komputerowego, a także dialogiem z użytkownikiem, który może wielokrotnie stawiać komputerowi-ekspertowi pytania (zadania) i otrzymywać odpowiedzi (rozwiązania), a także dodatkowe wyjaśnienia [4].

3. Narzędzia tworzenia systemów ekspertowych

SE mogą być budowane przy zastosowaniu różnych narzędzi programowych i wdrażane przy użyciu różnorodnego sprzętu. Opisywane w obszernej literaturze systemy korzystają z różnych języków programowania, takich jak: FORTRAN, PASCAL, C, a nawet BASIC. Można zauważyć wzrastającą rolę języków zorientowanych obiektowo, takich jak C++ i SMALLTALK-80, współpracujących zazwyczaj z innymi językami [5, 6]. Szczególnie predestynowanymi do tworzenia SE są języki przetwarzania symbolicznego: LISP i PROLOG. LISP jest dobrym narzędziem do tworzenia języków wyższego poziomu, dzięki zdolności kreowania nowych funkcji. Coraz częściej SE współpracują z systemami informatycznymi wykorzystującymi te języki. W inżynierii wiedzy stosowane są języki o mniejszych ograniczeniach niż systemy szkieletowe, jak HEARSAY III, ROSIE, OPSS i RLL. Opracowanie systemu ekspertowego, przy zastosowaniu podejścia programistycznego, jest zadaniem bardzo pracochłonnym i wymaga zatrudnienia informatyków o wysokich kwalifikacjach. Jest to kosztowne rozwiązanie, choć bardzo elastyczne.

Architektura SE przedstawiona na rysunku 1 wskazuje, że poszczególne systemy w większości przypadków różnią się od siebie bazą wiedzy; pozostałe moduły są podobne. To spostrzeżenie leży u podstaw **systemów szkieletowych** (ang. *shell*) przydatnych w tworzeniu nowych SE [6]. W przypadku tworzenia nowego systemu ekspertowego przy użyciu systemu szkieletowego zadanie twórcy systemu polega głównie na pozyskaniu i sformalizowaniu wiedzy eksperckiej, co bywa zadaniem niełatwym. Przykładem tego typu systemu szkieletowego jest system PC-Shell, dostępny w pakiecie Sphinx 3.0 firmy AITECH. System ten

jest przeznaczony głównie do rozwiązywania problemów o charakterze diagnostycznym i klasyfikacyjnym oraz związanych z interpretacją danych. Może również służyć jako narzędzie prototypowania, wspomagając prace dyplomowe (magisterskie, doktorskie) oraz jako system edukacyjny, ilustrujący wybrane zagadnienia w ramach tematów poświęconych problematyce sztucznej inteligencji i systemów ekspertowych [5, 8].



Rys. 1. Architektura systemu ekspertowego

Źródło: *Inteligentne systemy w zarządzaniu – teoria i praktyka*, red. J. S. Zieliński, PWN, Warszawa, 2000, str. 30.

W procesie tworzenia SE dostępne są również narzędzia hybrydowe [3] dostosowane do różnych sposobów przedstawiania wiedzy szczególnie przydatne przy budowaniu dużych, złożonych systemów. Przykładem może być system Hybrex, element pakietu sztucznej inteligencji Sphinx 3.0. Narzędzia tego typu początkowo były dostępne tylko na dużych komputerach lub specjalizowanych stacjach roboczych, obecnie

dostępne są również na komputerach osobistych. System Hybrex jest systemem, którego zadaniem jest integracja hybrydowych technik sztucznej inteligencji oraz konwencjonalnych metod statystyki i informatyki stosowanych w rozwiązywaniu złożonych problemów decyzyjnych. Systemy wchodzące w skład pakietu Sphinx, takie jak PC-Shell czy Neuro-nix umożliwiają budowę aplikacji eksperckich czy też neuronowych, zapewniając między innymi pewien poziom walidacji i uzgodnień ergonomicznych. W przypadku rozwiązywania bardziej złożonych problemów, wykorzystujących różne techniki informatyczne w formie hybrydowej, potrzebne jest narzędzie o odmiennej filozofii działania. Systemy dedykowane do pracy z jedną określoną technologią (np. SE) są ukierunkowane na obsługę jednej dziedziny. Hybrex jest narzędziem, którego zadaniem jest gromadzenie danych oraz metod pomocniczych przy ocenie i podejmowaniu decyzji na podstawie zebranych danych. System Hybrex nie jest systemem, który ma zastąpić jakikolwiek system zarządzania bazami danych, lecz jedynie gromadzi dane w reprezentatywnej dla problemu ilości, potrzebnej do podjęcia decyzji. Rozwijając ten system kładzie się nacisk przede wszystkim na łatwość integracji i otwartość różnych technologii operujących na tych samych danych w ramach jednego systemu. Umożliwia to swobodny przepływ informacji pomiędzy tworzonymi modułami metodami oraz tworzy doskonałe środowisko do projektowania zaawansowanych technologicznie aplikacji [5].

4. Wskazówki do programowania SE

W procesie tworzenia SE należy zwrócić szczególną uwagę na dokładne rozpoznanie jego obszaru działania. Dziedzina wiedzy, w której będzie działał system, będzie determinować jego budowę i efektywność. Podczas praktycznej realizacji procesu tworzenia SE należy zwrócić szczególną uwagę na takie sprawy jak:

- poprawność konstrukcji bazy wiedzy; należy dobrać odpowiedni sposób reprezentacji wiedzy, adekwatny do problemu rozwiązywanego przez system,
- kompletność bazy wiedzy; wiedza zgromadzona w systemie jest najczęściej odzwierciedleniem zakresu znajomości tematu przez inżyniera wiedzy a nie eksperta dziedzinowego biorącego udział w procesie

tworzenia SE; idealny przypadek występuje, gdy inżynier wiedzy jest równocześnie ekspertem dziedzinowym,

- elastyczność bazy wiedzy; należy umożliwić uzupełnianie bazy wiedzy o nowe, innowacyjne informacje, metody,
- niezależność SE od innych systemów; tworzony system powinien być aplikacją działającą w typowym środowisku Windows lub Linux; należy zwrócić szczególną uwagę na zasadę działania SE typu shell,
- zastosowane metody wnioskowania; należy dostosować odpowiedni sposób wnioskowania do zastosowanej reprezentacji wiedzy wynikającej z problemu jaki będzie przy jej użyciu rozwiązywany,
- sposób prezentowania wyników; należy zwrócić szczególną uwagę na to, czy do objaśnienia rozwiązania SE powinien korzystać tylko z edytorów tekstu, czy może powinien również dokonać podsumowania w arkuszu kalkulacyjnym,
- sposób zabezpieczenia systemu a w szczególności bazy wiedzy; należy stosować hasła oraz fizyczne zabezpieczenia komputerów, na których jest uruchomiony SE.

Najbardziej pracochłonnym procesem tworzenia SE jest budowa bazy wiedzy. W przygotowaniach reprezentatywnej dla problemu bazy wiedzy ogromną rolę dogrywa komunikacja pomiędzy ekspertem a inżynierem wiedzy. Wzajemne zrozumienie tych osób ma ogromne znaczenie dla poprawności działania SE. Ze względu na złożoność prac przy budowie bazy wiedzy SE, na etapie tworzenia koncepcji systemu należy zwrócić szczególną uwagę:

- na formalny opis reprezentacji wiedzy i odpowiadających jej problemów jako uogólnienie formalnego opisu modeli i problemów tradycyjnych,
- na wprowadzenie modelu bazowego i modelu wynikowego w celu rozróżnienia generacji rozwiązania bezpośrednio z modelu bazowego oraz z modelu wynikowego, generowanego z modelu bazowego,
- na wyraźne wyróżnienie poziomu logicznego i poziomu wielkości charakterystycznych reprezentacji wiedzy, formułowanie zadań analizy i wyznaczanie decyzji na tych poziomach oraz wyjaśnienie związków między nimi,
- na systemowe lub obiektowe ujęcie reprezentacji wiedzy na poziomie logicznym przez analogię do opisu na poziomie wielkości charakterystycz-

nych, który bezpośrednio nawiązuje do tradycyjnych zależności wyjścia od wejścia,

- na wstępne jednolite ujęcie reprezentacji wiedzy z charakterystyką niepewności, tj. reprezentacji wiedzy z faktami niepewnymi, losowymi i rozmytymi wraz z formułowaniem zadań analizy i wyznaczania decyzji analogicznych do zadań dla faktów pewnych [4].

Uwzględnienie powyższych uwag powinno pomóc w zwróceniu uwagi na istotne problemy występujące przy tworzeniu systemu ekspertowego wspomagającego decyzje w firmie. Poprawne określenie pola działania oraz odpowiedniej dla niego struktury SE, przyspieszy proces powstawania systemu oraz zminimalizuje liczbę nanoszonych poprawek. System ten również będzie działał bez znaczących błędów w procesie wnioskowania i będzie odpowiednio zabezpieczony, a ekspertyzy, dla stawianych zadań/problemów, będą trafne i czytelne.

5. Zakończenie

Systemy ekspertowe są i będą coraz częściej stosowane w przemyśle. Autorzy [1] przedstawiają rynek systemów ekspertowych oraz nisze rynkowe opanowywane przez SE. Przewidują oni gwałtowny wzrost zainteresowania tymi systemami na świecie. W Polsce, według przedstawiciela firmy Elkor Group [7], zainteresowanie przedsiębiorców tego typu systemami jest bardzo niewielkie ze względu na duże koszty budowy systemów. Istnieje jednak szansa, że rynek ten rozwinie się po wejściu Polski do UE. Dzięki szerokiej gamie języków do programowania systemów ekspertowych można tworzyć aplikacje najlepiej dostosowane do potrzeb polskich przedsiębiorców. Większość polskich firm przynależy do sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Powstające systemy typu shell są coraz prostsze w obsłudze, a ich budowa jest odpowiednia do wspomagania procesów przewodzenia, organizowania, planowania oraz kontroli w firmie. Są to systemy, których „ukierunkowanie na problem” nie wymaga olbrzymiego nakładu finansowego a zadania inżyniera wiedzy może przejąć zakładowy informatyk (nie należy zapominać o ograniczeniach przedstawionych w artykule, które dotyczą systemów typu shell). Dzięki wykorzystaniu zasobów firmy można stworzyć „inteligentne” systemy rozwiązujące złożone problemy z zakresu

zarządzania. Specyfika działalności przedsiębiorstwa będzie determinowała rodzaj wybranego systemu typu shell. Przedstawiony w artykule pakiet sztucznej inteligencji Sphinx 3.0 jest przykładowym systemem typu shell, zapewniającym zwiększenie możliwości analizy otoczenia firmy. Autor uważa, że rozwój SE dedykowanych dla sektora MŚP podniesie konkurencyjność oraz przyspieszy rozwój innowacyjności w tym obszarze gospodarki. Proces ten jest niezbędny dla przetrwania krajowych przedsiębiorstw po integracji z UE.

Literatura

- [1] **Balagurusamy E.:** *Howe J.A.M. Expert systems for management and engeneering*, Ellis Horwood, NY, 1990.
- [2] **Bubnicki Z.:** *Wstęp do systemów ekspertowych*, PWN, Warszawa, 1990.
- [2] **Goonatilake S.,Khebbal S.:** *Intelligent hybrid systems: issues, classifications and future directions*, Intelligent Hybrid Systems, John Wiley & Sons, N.Y. 1995.
- [4] **Mulawka J.J.:** *Systemy ekspertowe*, WNT, Warszawa, 1996.
- [5] *Sphinx 3.0 zintegrowany pakiet sztucznej inteligencji*, AITECH, Katowice, 2000.
- [6] **Zieliński J. S.:** *Inteligentne systemy w zarządzaniu – Teoria i praktyka*, PWN, Warszawa, 2000.
- [7] Wywiad bezpośredni z przedstawicielem firmy Elkor Group J. Dzierżko z dnia 15 marzec 2001.
- [8] Strona AITECH <http://www.aitech.com.pl/>

RULES AND TOOLS IN PROCESS OF BUILDING EXPERT SYSTEMS IN MANAGEMENT

Summary: The author of article describes principles of construction expert systems (SE). He presents tools for programming, takes into consideration using SE in SME in Poland.

Key words: expert systems, management, tools for programming SE

Artykuł opracowano w ramach pracy W/WZ/3/02.

Joanna Gawędzka

ZMIANY W REFORMIE TERYTORIALNEJ KRAJU

Streszczenie: W artykule przedstawiono przyczyny reformy ustrojowej państwa a także znaczenie z wprowadzenia jej w życie. W dalszej części wyjaśniono kto i w jakim zakresie był odpowiedzialny za wdrożenie reformy, a także jakiego rodzaju korekty należało wprowadzić, biorąc pod uwagę względy np.: historyczne, ekonomiczne, społeczne.

Słowa kluczowe: reforma terytorialna kraju

W ostatnim dziesięcioleciu często była poruszana, przez polską doktrynę prawa administracyjnego, kwestia instytucji samorządu. Zainteresowanie tym zagadnieniem zostało wywołane zmianami w strukturze aparatu państwowego – a było to oczywiście oparte na koncepcji decentralizacji. Po okresie istnienia jednolitego aparatu władzy państwowej zaczęto, w coraz to większym stopniu, dostrzegać potrzebę demokratyzacji życia publicznego, w tym także odejścia od jednorodnej, centralistycznej struktury aparatu państwowego.

To właśnie dokonana reforma ma usprawnić funkcjonowanie państwa oraz zwiększyć jego międzynarodową konkurencyjność, a można to było osiągnąć jedynie poprzez upodmiotowienie społeczności lokalnych i regionalnych definiowanych jako wspólnoty samorządowe.

Rozpad systemu komunistycznego i wejście krajów Europy Środkowej i Wschodniej do grupy państw demokratycznych, rządzących się w sferze gospodarczej regułami rynku, uświadomił skalę niedostosowania i zacofania naszego kraju. Budowanie nowego ustroju wymagało zasadniczej przebudowy, zarówno politycznego aparatu władzy wykonawczej, jak też aparatu administracyjnego i gospodarczego.

Dotychczasowe doświadczenia wskazywały nam, że nie można było realizować w ramach poprzednich zasad i struktur, reorganizacji admi-

nistracji publicznej. Struktury te, powoływane były i kształtowane na potrzeby scentralizowanego systemu państwa, a także były nastawione na sprawowanie określonego typu administracji władczej, która była podporządkowana wymogom gospodarki planowej. Polska była krajem nadmiernie scentralizowanym, gdyż zbyt wiele decyzji podejmowano w Warszawie. Z jednej strony, w sposób należyty nie był wykorzystywany potencjał osób i instytucji działających poza stolicą, z drugiej zaś, administracja centralna nie potrafiła sprostać stojącym przed nią zadaniom. Samorząd terytorialny na szczeblu gmin dysponował tylko około 15% publicznych pieniędzy, natomiast administracja rządowa obejmowała nie tylko 49 województw, ale także urzędy rejonowe i liczne organy administracji specjalnej.

Międzynarodowe instytucje i ich eksperci podkreślali konieczność jak najszybszej przebudowy administracji publicznej, jako warunek ogólnej transformacji ustrojowej ku demokracji i gospodarce rynkowej.

Przemiany ustrojowe w latach 1989-1990, zapoczątkowane zostały przez rząd Tadeusza Mazowieckiego i umożliwiły przebudowę systemu polskiej administracji publicznej. Prace nad reformą państwa toczyły się w Polsce ze zmienną intensywnością. Prawdziwym przełomem było przywrócenie samorządu gminnego ustawą z dnia 8 marca 1990 roku.¹ Była to fundamentalna, uwieńczona powodzeniem reforma państwa, zarówno w zakresie jego struktur organizacyjnych i kompetencyjnych. Był to pierwszy krok do budowy społeczeństwa obywatelskiego, efektywnie włączającego się w rytm zmian ustrojowych. Jednocześnie z przywróceniem samorządu terytorialnego rozpoczęły się prace analityczne przygotowujące grunt pod kolejne etapy reform. Po roku 1990 wszystkie kolejno następujące po sobie rządy zajmowały się koncepcją reformy, określaniem jej celów i kierunków.

Najważniejszym elementem reformy było rozbudowanie samorządu terytorialnego, wzmocnienie jego władztwa w zakresie zadań lokalnych, a mianowicie: odbudowa lokalnych więzi, pobudzenie tożsamości społeczności lokalnych i ich zaangażowania w sprawy publiczne, nie tylko miejscowe, ale pośrednio także ogólnokrajowe – poprzez włączenie w mechanizmy funkcjonowania państwa demokratycznego. Rzeczywista reforma centrum była możliwa tylko pod warunkiem przekazania dużej części zadań szczebla centralnego na szczebel wojewódzki, co przy ma-

¹ Dz. U. Nr 16, poz. 94.

łych 49 województwach byłoby niemożliwe. Zamierzano współtworzyć państwo służące interesom wszystkich obywateli i wszechstronnie realizujące interes narodowy, a nie takie, które sprzyja jedynie rządzącym elitom politycznym.

Trzy ustawy tworzą spójny obraz przyszłego ustroju administracyjnego Polski, a mianowicie: ustawa o samorządzie powiatowym, ustawa o administracji rządowej w województwie i ustawa o samorządzie województwa (z dn. 5 VI 1998 r.). System ten mają tworzyć trzy segmenty władz publicznych:²

- 1) „Segment lokalny (samorząd gminy, miejski i powiatowy, odpowiedzialny za sprawy publiczne o znaczeniu lokalnym, wykonujący w tym zakresie również zadania z zakresu administracji rządowej);
- 2) Segment interesu ogólnego (rząd, administracja centralna i administracja rządowa w województwie, ta ostatnia odpowiedzialna przede wszystkim za stan porządku publicznego i bezpieczeństwa zbiorowego oraz za przestrzeganie prawa przez samorząd terytorialny);
- 3) Segment regionalny (samorząd województwa, zajmujący się sprawami rozwoju gospodarczego, a więc polityką regionalną i licznymi uwarunkowaniami w tym zakresie).”

Wyżej wymienione rozwiązania strukturalne, decentralizujące ustrój administracyjny państwa i finanse publiczne, wynikają z zasad ustrojowych Rzeczypospolitej zapisane w Konstytucji.³

Stały się one punktem wyjścia do projektowania modelu terytorialnej organizacji kraju. Ramy tych zmian stanowi pięć fundamentalnych zasad:⁴

1. „Rzeczpospolita Polska jest państwem jednolitym – zasada unitarności państwa (art. 3).
2. Ustrój terytorialny RP zapewnia decentralizację władzy publicznej (art. 15 ust. 1).
3. Zasadniczy podział terytorialny państwa, uwzględniający więzi społeczne, gospodarcze lub kulturowe i zapewniający jednostkom teryto-

² Ogólne Założenia Reformy Ustrojowej Państwa, Kancelaria Prezesa Rady Ministrów – Departament Reform Ustrojowych Państwa, Warszawa, V 1998, s. 5-6.

³ Konstytucja RP uchwalona 2 IV 1997 roku przez Zgromadzenie Narodowe, Dz. U. Nr 78, poz. 483.

⁴ Państwo sprawne, przyjazne, bezpieczne. Program decentralizacji funkcji państwa i rozwoju samorządu terytorialnego, Samorząd terytorialny z 1997 roku, Nr 7, s. 13. (Konstytucja Dz. U. 1997, Nr 78, poz. 483).

rialnym zdolność wykonywania zadań publicznych określa ustawa (art. 15 ust. 2).

4. Ogół mieszkańców jednostek zasadniczego podziału terytorialnego stanowi z mocy prawa wspólnotę samorządową (art. 16 ust. 1) i uczestniczy w sprawowaniu władzy publicznej (art. 16 ust. 2).
5. Podstawową jednostką samorządu terytorialnego jest gmina (art. 164 ust. 1)."

Konstytucja popiera model głębokiej decentralizacji kraju, z gminą jako podstawową jednostką samorządu terytorialnego i z samorządem wojewódzkim, tworzącym wspólnie z wojewodą, jako przedstawicielem rządu, komplementarny układ regionalny.

Postulat decentralizacji polega na takim rozdzieleniu zadań między centrum i szczeblami niższymi, w którym nie ma hierarchicznego podporządkowania i organy szczebli niższych korzystają z prawem ustanowionej samodzielności i niezależności, podlegając jedynie nadzorowi sprawowanemu według kryterium legalności. Reforma struktur wojewódzkich doprowadziła do powstania podmiotów wypełniających zadania regionalne, które od 1975 roku w dużej mierze były domeną nadmiernie rozbudowanej sieci terenowej administracji specjalnej, a także wypełniane wprost przez centralne organy administracji rządowej. W momencie upodmiotowienia takich województw nie byłyby one często w stanie prowadzić, opierając się na własnym potencjale gospodarczym, ludnościowym, intelektualnym (innowacyjnym) czy kulturowym, skutecznej polityki regionalnej, która służyłaby interesowi państwa jako takiego, a nie tylko konkurującym ze sobą interesom lokalnym.

Polskę dzieli od Unii Europejskiej duża różnica w poziomie rozwoju cywilizacyjnego, stabilizacji politycznej i gospodarczej. Silny i stabilny układ regionalny, oparty na aglomeracjach, może poprawić ogólny wizerunek Polski jako państwa silnego, wzmocnić kraj w stosunkach zagranicznych i otworzyć drogę do partnerskiego udziału w procesie integracji europejskiej.

Przy współpracy międzynarodowej dużego znaczenia nabierają duże województwa łączące funkcje ośrodków regionalnych z funkcjami międzynarodowymi. Regiony dają możliwość organicznego połączenia swoich negatywnych i pozytywnych cech, równoważąc je wewnątrz regionu, co może poprawić ogólny wizerunek kraju. Powstałe regiony powinny korzystać z cech społeczności lokalnej, z utożsamiania się jej z określonym układem przestrzennym, z tym, co zostało wykształcone w procesie

historycznym. Nowa jednorodna siatka podziału administracyjnego pozwala integrować kraj jako całość. Przyczynia się to też do zatarcia dawnych podziałów granicznych, a przede wszystkim do złagodzenia ujemnych skutków przesunięcia granic po II wojnie światowej, do umocnienia państwa polskiego na terenach, gdzie ciągłość więzi terytorialnych i państwowych została przerwana.

Wprowadzona reforma ustrojowa naszego kraju przygotowuje Polskę na wyzwania cywilizacyjne i modernizacyjne XXI wieku. Reforma terytorialna była nieuchronnym skutkiem zmian ustrojowych. Został już poczyniony w 1990 roku pierwszy krok w kierunku wprowadzenia samorządu terytorialnego na poziomie podstawowym (gmin). Konsekwentną kontynuacją tego procesu było przywrócenie powiatów samorządowych i utworzenie dużych województw (regionów).

Przeprowadzona reforma daje możliwość odciążenia rządu od zadań, które mogą i powinny być wykonywane przez administrację niższych szczebli. Od połowy lat siedemdziesiątych rząd z powodu nadmiaru drobnych obowiązków nie był skoncentrowany na sprawach istotnych dla państwa: na polityce zagranicznej, ochronie celnej, wymiarze sprawiedliwości, czy obronności.

Chciałabym zwrócić uwagę na niektóre elementy krytyki związanej z reformą administracji. Pojawia się zarzut, że duże są koszty tego przedsięwzięcia. Tymczasem prawda jest taka, że każda duża inwestycja wymaga wcześniej poniesienia niezbędnych wydatków. Istotne jest też to, jak szybko zwrócą się poniesione koszty i kiedy uzyska się korzyści. Według wyliczeń Ministerstwa Finansów reforma administracji terytorialnej powinna była przynieść w ciągu kilku lat gospodarce i budżetowi państwa wymierne korzyści, dlatego została wprowadzona w pierwszej kolejności już z dniem 1 I 1999 roku.

Dokonana reforma administracyjna kraju stawia sobie za cel poprawę elastyczności w podejmowaniu decyzji przez władze publiczne. Przekazuje dużą część zadań i odpowiedzialności w ręce społeczności lokalnych i regionalnych. Sytuacją niekorzystną dla poszczególnych szczebli samorządu jest to, że wraz z przekazywaniem tych zadań nie płynęły w odpowiedniej wysokości środki finansowe.

Reforma ustrojowa nabiera szczególnego znaczenia w świetle zbliżającego się członkostwa Polski w Unii Europejskiej, w której chcemy – my Polacy – istnieć jako sprawnie zorganizowany, stabilny, demokratycznie rządzony partner. Przeprowadzona reforma pozwala zbudować

mechanizmy rozwoju regionalnego, jakie istnieją już w państwach Zachodniej Europy. Tworzy ona też możliwość dla Polski wykorzystania unijnych funduszy. Pomaga również Polsce zająć miejsce suwerennego i odpowiedzialnego partnera na arenie polityki międzynarodowej, a także przygotowuje nasz kraj do globalnych wyzwań XXI wieku.

Wprowadzenie 1 I 1999 roku trójstopniowego podziału terytorialnego naszego kraju zakończyło proces tworzenia zarówno podstaw prawnych jak i strukturalnych decentralizacji administracji publicznej. Zostały utworzone w Polsce trzy szczeble samorządu terytorialnego, które określały ich ustrój, kompetencje i wzajemny stosunek.

Rozporządzeniem z dnia 12 maja 1998 roku Prezes Rady Ministrów powołał Międzyresortowy Zespół ds. Wdrożenia Reformy Administracji Publicznej⁵, który miał za zadanie koordynować prace wdrożeniowe prowadzone przez administrację rządową.

Ministerstwo Spraw Wewnętrznych i Administracji zajmowało się obsługą prac Międzyresortowego Zespołu, a 15 lipca 1998 roku powołano odrębny Departament Wdrażania i Monitorowania Reformy Administracji Publicznej.

Do zadań Departamentu należało:⁶

- przygotowanie i opiniowanie projektów legislacyjnych (przepisy, które wprowadziły ustawy reformujące administrację publiczną, akty wykonawcze do ustaw ustrojowych, ustawy kompetencyjnej oraz przepisów wprowadzających),
- sporządzenie krajowej bazy danych administracji rządowej poniżej centrum, w układzie terytorialnym (jednostki organizacyjne, struktura, zatrudnienie, nieruchomości i majątek trwałe), umożliwiającej przekazywanie majątku i pracowników nowo tworzonemu urzędowi administracji publicznej,
- rozpowszechnianie informacji na temat reformy,
- przygotowanie szkoleń dla administracji publicznej (np. dla osób odpowiedzialnych za przekształcanie urzędów rejonowych w starostwa),
- monitorowanie prac wdrożeniowych.

⁵ W skład tego Zespołu weszli przedstawiciele poszczególnych ministerstw w randze sekretarzy lub podsekretarzy stanu, jego przewodniczącym został wówczas wicepremier MSWiA Janusz Tomaszewski, a sekretarzem – podsekretarz stanu w MSWiA Józef Płoskonka.

⁶ „Reforma Administracji Publicznej 1998-2001”, Ministerstwo Spraw Wewnętrznych i Administracji, Warszawa, VIII, 2001, s. 16.

Dnia 5 XI 1998 roku Prezes Rady Ministrów powołał 16 Delegatów Rządu do Spraw Reformy Ustrojowej w Województwie, umocowanych jako podsekretarze stanu w MSWiA, odpowiedzialnych za wdrożenie reformy na obszarze poszczególnych województw.

Działania Delegatów Rządu obejmowały przede wszystkim:⁷

- przygotowanie projektów tymczasowych statutów urzędów wojewódzkich (nadawanych przez Ministra SWiA) oraz projektów tymczasowych regulaminów,
- wskazanie lokalizacji urzędów i jednostek organizacyjnych zespolonej administracji wojewódzkiej,
- koordynowanie przekazywania pracowników oraz nieruchomości i majątku jednostkom samorządu,
- przygotowanie raportów o stanie prac przygotowawczych do wdrożenia reformy,
- współpracę z powstającymi organami samorządu powiatowego oraz województwa, zapewnienie warunków odbycia się pierwszych sesji nowo wybranych rad.

Ustawa z 13 X 1998 roku *Przepisy wprowadzające ustawy reformujące administrację publiczną*⁸ określiła, iż misja Delegata ustaje z dniem powołania wojewody.

Monitorowanie reformy odbywało się poprzez wykonywanie comiesięcznych sprawozdań przez Delegatów, które stanowiło bazę dla sprawozdań, które były przedstawiane przez MSWiA rządowi. Odbywały się również robocze spotkania sekretarza Międzyresortowego Zespołu do Spraw Wdrożenia Reformy Administracji Publicznej z sekretarzami zespołów wojewódzkich w okresie IX-XII 1998 roku co tydzień, a w latach 1999-2000 co miesiąc.

Powołany przez Rząd wspólnie z samorządową częścią Komisji Wspólnej Rządu i Samorządu Terytorialnego Roboczy Zespół do Spraw Wdrażania Reformy Administracji Publicznej rozpoczął pracę z dniem 27 I 1999 roku. Zespół ten zajmował się rozwiązywaniem bieżących problemów, z którymi borykały się samorządy w związku z wprowadzeniem reformy administracji publicznej.

Od 1 I 1999 roku na szczeblu rządu istniał również zespół pod kierownictwem minister Teresy Kamińskiej, który zajmował się rozwiązy-

⁷ Tamże, s. 17.

⁸ Dz. U. Nr 133, poz. 872 ze zmianami.

waniem problemów wynikających z wprowadzenia czterech reform społecznych. W tym samym roku w MSWiA utworzono System Monitorowania Reformy Administracji Publicznej, który opierał się na ankietach zbieranych od podmiotów administracji samorządowej (starostwa powiatowe, urzędy marszałkowskie) i rządowej (urzędy wojewódzkie). System ten daje możliwość przeprowadzenia oceny skutków reformy i przygotowania stosownych korekt prawnych, a także umożliwia bieżącą kontrolę dokonujących się zmian i tworzenie systematycznego obrazu polskiej administracji.

Rada Ministrów formalnie przyjęła i przedstawiła Parlamentowi trzy zasadnicze dokumenty oceniające skutki reformy administracji publicznej:⁹

- w czerwcu 1999 roku *„Informację rządu o stanie realizacji reformy samorządu terytorialnego i administracji”*,
- w czerwcu 2000 roku *„Informację Rady Ministrów o skutkach obowiązywania ustaw reformujących administrację publiczną”*,
- w grudniu 2000 roku *„Ocenę nowego zasadniczego podziału terytorialnego państwa”*.

*Informacja rządu o stanie realizacji reformy samorządu terytorialnego i administracji*¹⁰ obejmowała analizę stopnia realizacji celów reformy, dane liczbowe dotyczące wielkości majątku przekazanego nowym organom i urzędom, a także przedstawiała rodzaj działań wdrożeniowych podejmowanych przez administrację rządową na szczeblu centralnym i wojewódzkim. *„Informacja”* ta wskazywała, że cały proces transformacji przebiega bez większych zakłóceń, a ustrój zbudowany pięć lat przedmiotowymi ustawami jest spójny:

- ustawa z dnia 5 VI 1998 roku o samorządzie województwa,
- ustawa z dnia 5 VI 1998 roku o administracji rządowej w województwie,
- ustawa z dnia 5 VI 1998 roku o samorządzie powiatowym,
- ustawa z dnia 24 VII 1998 roku o wprowadzeniu zasadniczego trójstopniowego podziału terytorialnego państwa,
- ustawa z dnia 24 VII 1998 roku o zmianie niektórych ustaw określających kompetencje organów administracji państwowej – w związku z reformą ustrojową państwa.

⁹ Tamże, s. 20.

¹⁰ dalej zwana *„Informacją”*

Różnego rodzaju niejasności w zakresie podziału kompetencji wyjaśnia ustawa z dnia 21 I 2000 roku¹¹, która nowelizuje znaczącą liczbę ustaw prawa materialnego. Należy podkreślić, że za niezbędne uznano korekty, a nie całość zmiany wprowadzonego systemu. Obszar korekt dotyczył:

- ujednolicenia rozwiązań przyjętych dla samorządu terytorialnego trzech stopni,
- doprecyzowania statusu prawnego powiatowych zespolonych służb, inspekcji i straży,
- wzmocnienie wojewody jako organu nadzoru nad działalnością jednostek samorządu terytorialnego,
- zapewnienia sprawnego procedowania wniosków związanych ze zmianami podziału terytorialnego.

„Informacja” wskazywała na procesy związane ze spadkiem zatrudnienia w urzędach wojewódzkich, przesuwanie pracowników z delegatur do „central” urzędów wojewódzkich, utrzymywanie się wysokiej liczby ośrodków zamiejscowych wojewódzkich służb, inspekcji i straży, a także wzrost zatrudnienia w nowo utworzonych urzędach marszałkowskich i starostwach powiatowych (Sejm przyjął „Informację” 10 IV 2001 r.).

Dokument, oceniający skutki reformy administracji publicznej, z grudnia 2000 roku *„Ocena nowego zasadniczego podziału terytorialnego państwa”* oparł się w zasadzie na dwóch kryteriach, a mianowicie: kryterium wyposażenia nowych jednostek administracyjnych w instytucje służące do wykonywania ich zadań oraz kryterium akceptacji społecznej, mierzonej wskaźnikiem negatywnym liczby wniosków w sprawie zmiany podziału terytorialnego. Zgodnie z tym dokumentem brak jest wyraźnych przesłanek do przeprowadzenia zasadniczych zmian podziału terytorialnego, choć należy podkreślić, że występuje wyraźne zróżnicowanie w zakresie wyposażenia instytucjonalnego.

Spośród przeprowadzonych czterech reform, reforma terytorialna kraju uzyskuje najwyższą aprobatę, a zwłaszcza w przypadku podziału wojewódzkiego. Najwięcej jest zastrzeżeń co do włączenia większych miast w sieć powiatową. Utworzono także powiaty, które były słabo wyposażone instytucjonalnie do wykonywania zadań, które były im nałożone. Brak również rozwiązań do odpowiedniego wypełniania zadań

¹¹ Dz. U. Nr 12, poz. 136.

publicznych na obszarze oddziaływania miast o charakterze metropolitarnym.

W roku 2001 Rada Ministrów, po przyjęciu przez rząd, a dalej przez Senat i Sejm, wydała rozporządzenie korygujące podział powiatowy i wojewódzki, a także podjęła działania zmierzające do połączenia niektórych powiatów z siedzibą władz w mieście na prawach powiatu i tychże miast w jednolite jednostki powiatowe.

Ustawa z dnia 21 I 2000 roku *o zmianie niektórych ustaw związanych z funkcjonowaniem administracji publicznej*¹² wprowadziła zmiany przede wszystkim w prawie materialnym, usunęła luki i sprzeczności w prawie ustrojowym – czyli głównym jej celem miało być ułatwienie stosowania prawa.

Ustawa z dnia 11 IV 2001 roku *o zmianie ustaw: o samorządzie gminnym, o samorządzie powiatowym, o samorządzie województwa, o administracji rządowej w województwie oraz o zmianie niektórych innych ustaw*¹³, dotyczyła zmian obowiązującego prawa, a mianowicie:

- ujednolicenia rozbieżnych rozwiązań obecnych w ustawach ustrojowych (gminnej, powiatowej i wojewódzkiej),
- lepszego określenia prawnego statusu powiatowych zespolonych służb, inspekcji i straży,
- zniesienia luk prawnych w regulacjach związanych z nadzorem nad działaniami samorządu terytorialnego,
- zlikwidowania możliwości blokowania, poprzez wstrzymanie się od wydania wymaganych opinii, postępowania w sprawie wniosku o zmianę podziału terytorialnego.

Rada Ministrów dokonała, rozporządzeniem z dnia 31 V 2001 roku w sprawie zmiany granic województwa małopolskiego i śląskiego¹⁴, drobnej korekty podziału wojewódzkiego oraz. rozporządzeniem z dnia 31 V w sprawie utworzenia, ustalenia granic i zmiany nazw powiatów oraz zmiany siedziby władz powiatów¹⁵, utworzyła siedem nowych powiatów. W tym miejscu, należy podkreślić, że korekty te nie burzyły logiki podziału powiatowego, a były tylko wynikiem pozytywnego rozpatrzenia wniosków władz gmin, które rząd mógł przyjąć bez szkody dla jednostek powiatowych.

¹² Dz. U. Nr 12, poz. 136

¹³ Dz. U. Nr 45, poz. 497.

¹⁴ Dz. U. Nr 62, poz. 630.

¹⁵ Dz. U. Nr 62, poz. 631.

Ustawa z dnia 26 XI 1998 roku o *dochodach jednostek samorządu terytorialnego w latach 1999 i 2000*¹⁶ była niezbędna do określenia źródeł dochodów nowo utworzonych jednostek, ich zasad ustalania oraz zasad i trybu przekazywania subwencji ogólnej i udzielania dotacji celowych. Ustawa ta obowiązuje z niewielkimi zmianami także w 2002 roku. Sejm przedłużył jej obowiązywanie o kolejny rok, wprowadzając kilka korekt, np.:

- jednostki samorządu terytorialnego mają możliwość zmiany przeznaczenia części (15%) dotacji na realizację zadań własnych,
- zamieszczono przepis dotyczący zwrotu części błędnie naliczonej subwencji oświatowej, czyli takiej, której wysokość ustalono na podstawie nieprawdziwych danych,
- pojawił się też przepis regulujący rozliczenie dotacji przyznanej na podstawie kontraktu wojewódzkiego (gdyby samorząd nie przeznaczył uzyskanej w ten sposób kwoty na sfinansowanie tak dotowanej inwestycji – musiałby nastąpić zwrot części dotacji ustalonej w proporcji do poniesionych wydatków, w terminie nie dłuższym niż do końca następnego roku),
- środki na dotacje celowe przeznaczone na wdrażanie reformy oświaty, wspieranie edukacji na wsi oraz na program działań osłonowych i restrykturyzacyjnych w ochronie zdrowia dzielą (w porozumieniu z wojewodami) odpowiedni ministrowie,
- wpływy z opłaty skarbowej z tytułu czynności cywilnoprawnych wykonywanych przez organa gminy będą przekazywane na jej rachunek,
- starosta otrzymujący dotacje na nadzór nad lasami niebędącymi własnością skarbu państwa, jeśli zadanie to komuś powierzy, musi też przekazać mu środki na jego realizację,
- samorządy nie otrzymają rekompensaty z budżetu państwa z tytułu zwolnienia parków narodowych oraz rezerwatów przyrody z niektórych podatków i opłat.

Przygotowano „*Informacje o skutkach obowiązywania ustawy o dochodach jednostek samorządu terytorialnego w latach 1999 i 2000*”¹⁷, w której przedstawiono, że w gminach i miastach na prawach powiatu, oprócz dochodów własnych, głównym źródłem zasilania jest subwencja

¹⁶ Dz. U. Nr 150, poz. 983 z późniejszymi zmianami.

¹⁷ *Informacje o skutkach obowiązywania ustawy o dochodach jednostek samorządu terytorialnego w latach 1999 i 2000*, Ministerstwo Finansów, maj 2000.

ogólna, a w powiatach i województwach przeważają dotacje i subwencje. W budżetach jednostek samorządu terytorialnego powinny dominować dochody własne, gdyż opieranie się w przeważającej części na dotacjach i subwencjach z budżetu państwa nie wpływa motywująco na samorządy w kierunku pozyskiwania dochodów własnych i efektywnego gospodarowania otrzymywanymi środkami.

W dalszym ciągu dochody samorządów są uzależnione w dużym stopniu od środków przekazywanych im przez budżet państwa. Biorąc pod uwagę 20 największych miast, trzeba stwierdzić, że transfer z państwowej kasy stanowi w nich średnio 64% ogólnej kwoty ich dochodów. Przekazywane środki finansowe w przeważającej części pochodzą z subwencji – średnio 28%, z dotacji – 19% oraz udziału we wpływach z podatku dochodowego od osób fizycznych – 15%.

Obecnie trwają prace nad zmianą ustawy o dochodach jednostek samorządu terytorialnego, a mianowicie dąży się do wzrostu tych jednostek we wpływach z podatków dochodowych od osób fizycznych i prawnych. Samorządy mają również partycypować w podatkach pośrednich (VAT, akcyza, podatek od gier).

Najpoważniejszym hamulcem lokalnego rozwoju jest w dalszym ciągu scentralizowana struktura finansów publicznych. Samorządowe powiaty i województwa, powinny stać się głównymi węzłami przepływu publicznych pieniędzy, do czego zostały powołane, a są tak naprawdę tylko ośrodkami, do których trafiają resztki środków z kanałów centralnych. Uzdrowienie finansów publicznych należy zacząć od skierowania kanałów ich przepływu w miejsce, gdzie leży odpowiedzialność za jakość publicznych usług, czyli do struktur samorządu terytorialnego.

Podsumowanie

Po upływie trzech lat od przeprowadzenia tak głębokiej reformy administracji nie jest łatwo nakreślić strukturalnym samorządu terytorialnego wszystkich kierunków dalszych zmian. Utworzenie zasadniczego trójstopniowego podziału terytorialnego kraju nie oznaczało jednak definitywnego zakończenia reformy administracyjnej państwa. Artykuł 7

ustawy¹⁸ daje możliwość korekty zasadniczego podziału terytorialnego, która jest niewątpliwie pierwszym krokiem do wyeliminowania ze struktur samorządu terytorialnego tych jednostek, które nie będą w stanie poradzić sobie z nałożonymi na nie zadaniami. Taki proces wyłączenia jednostek niewydolnych i słabych, a także przyjętych przez ustawodawcę kryteriów eliminacji wyznacza kierunek dalszej ewolucji samorządu terytorialnego.

To Polska, jako jedyna spośród krajów Europy Środkowej i Wschodniej, potrafiła zdecydowanie oderwać się od centralistycznego modelu administracji państwowej, który panował do 1999 roku. Jednostki samorządu terytorialnego współdziałają z władzami centralnymi w wykonywaniu swych zadań. Władze te odpowiadają za funkcjonowanie poszczególnych systemów w skali ogólnokrajowej. Podział funkcji na takich zasadach był jedyną szansą tak rozległej decentralizacji, gdyż w innym wypadku nie miałyby miejsca przekazanie instytucji ochrony zdrowia, szkół, policji i in. pod kontrolę samorządu, a także nie byłoby możliwe przyjęcie w ustawie z 12 maja 2000 roku¹⁹ mechanizmu wspierania przez rząd rozwoju regionalnego. Należy jeszcze raz podkreślić, że rząd prowadzi ciągle prace nad stworzeniem nowej ustawy o dochodach jednostek samorządu terytorialnego, gdyż do dziś obowiązuje w dalszym ciągu ustawa z dnia 26 XI 1998 roku.

Ogromne zadanie mają dziś elity regionalne i instytucje publiczne, gdyż to za pośrednictwem samorządu regionalnego będzie w naszym kraju realizowana pomoc przedakcesyjna, a potem polityka strukturalna Unii Europejskiej.

Na koniec pragnę przytoczyć maksymę cesarza Augusta „śpieszmy się powoli”, która pasuje do sytuacji po wprowadzeniu reformy terytorialnej w naszym kraju. Uważam, że nie należy od razu oczekiwać pozytywnych efektów dokonanych zmian na dużą skalę, gdyż jest to proces, który wymaga czasu i podejmowania stopniowych działań; przyspieszając te zmiany można doprowadzić do zniekształceń w nowym podziale terytorialnym kraju.

¹⁸ Ustawa z dnia 24 VII 1998 roku o wprowadzeniu zasadniczego trójstopniowego podziału terytorialnego państwa, Dz. U. Nr 96, poz. 603.

¹⁹ Ustawa z dnia 12 V 2000 roku o zasadach wspierania rozwoju regionalnego, Dz. U. Nr 48, poz. 550.

Literatura

1. Informacje o skutkach obowiązywania ustawy o dochodach jednostek samorządu terytorialnego w latach 1999 i 2000, Ministerstwo Finansów, V, 2000.
2. Konstytucja RP uchwalona 2 IV 1997 roku przez Zgromadzenie Narodowe, Dz. U. Nr 78, poz. 483.
3. Ogólne Założenia Reformy Ustrojowej Państwa, Kancelaria Prezesa Rady Ministrów – Departament Reform Ustrojowych Państwa, Warszawa, V, 1998.
4. Państwo sprawne, przyjazne, bezpieczne. Program decentralizacji funkcji państwa i rozwoju samorządu terytorialnego, Samorząd Terytorialny z 1997 roku, Nr 7.
5. Reforma Administracji Publicznej 1998-2001, Ministerstwo Spraw Wewnętrznych i Administracji, Warszawa, sierpień, 2001.
6. Ustawa z dnia 8 III 1990 roku o samorządzie terytorialnym, Dz. U. Nr 16, poz. 94.
7. Ustawa z dnia 5 VI 1998 roku o samorządzie województwa, Dz. U. Nr 91, poz. 576.
8. Ustawa z dnia 5 VI 1998 roku o administracji rządowej w województwie, Dz. U. Nr 91, poz. 577.
9. Ustawa z dnia 5 VI 1998 roku o samorządzie powiatowym, Dz. U. Nr 91, poz. 578.
10. Ustawa z dnia 24 VII 1998 roku o wprowadzeniu zasadniczego trójstopniowego podziału terytorialnego państwa, Dz. U. Nr 96, poz. 603.
11. Ustawa z dnia 24 VII 1998 roku o zmianie niektórych ustaw określających kompetencje organów administracji państwowej, Dz. U. Nr 106, poz. 668.
12. Ustawa z dnia 13 X 1998 roku o przepisach wprowadzających ustawy reformujące administrację publiczną, Dz. U. Nr 133, poz. 872 ze zmianami.
13. Ustawa z dnia 26 XI 1998 roku o dochodach jednostek samorządu terytorialnego w latach 1999 i 2000, Dz. U. Nr 150, poz. 983, z późniejszymi zmianami.
14. Ustawa z dnia 21 I 2000 roku o zmianie niektórych ustaw związanych z funkcjonowaniem administracji publicznej, Dz. U. Nr 12, poz. 136.

15. Ustawa z dnia 12 V 2000 roku o zasadach wspierania rozwoju regionalnego, Dz. U. Nr 48, poz. 550.
16. Ustawa z dnia 11 IV 2001 roku o zmianie ustaw: o samorządzie gminnym, o samorządzie powiatowym, o samorządzie województwa, o administracji rządowej w województwie oraz o zmianie niektórych innych ustaw, Dz. U. Nr 45, poz. 497.
17. Rozporządzenie z dnia 31 V 2001 roku w sprawie zmiany granic województwa małopolskiego i śląskiego, Dz. U. Nr 62. poz. 630.
18. Rozporządzenie z dnia 31 V 2001 roku w sprawie utworzenia, ustalenia granic i zmiany nazw powiatów oraz zmiany siedziby władz powiatów, Dz. U. Nr 62, poz. 631.

THE TERRITORIAL REFORM OF THE COUNTRY AND ITS CORRECTIONS

Summary: In this article, are introduced reasons of the constitutional reform relating to our country and the importance of introduction it in life.

In the further parts I describe who is responsible, how large is the range of this reform and what kind of improvements are required taking into consideration e.g.: historical, social, economical regards.

Key words: The territorial reform of the country

Marcin Jurewicz

PODATEK ROLNY W LATACH 1984-2001 W POLSKIM SYSTEMIE PRAWA

Streszczenie: Podatek rolny, w obowiązującym od 1984 roku kształcie, nie w pełni realizuje podstawowe założenia polityki finansowej państwa wobec producentów rolnych. Intensyfikacja produkcji rolnej, powiększanie powierzchni gospodarstw rolnych, lepsze wykorzystanie gruntów i poprawa struktury agrarnej to cele, którym powinien służyć podatek od ziemi o charakterze przychodowo-majątkowym.

Słowa kluczowe: podatek rolny, działalność rolnicza

1. Wstęp

W artykule przedstawiono mechanizmy funkcjonowania podatku rolnego w latach 1984-2001 w polskim systemie prawa. Obciążanie producentów rolnych świadczeniami podatkowymi służy zarówno celom fiskalnym, jak i pozafiskalnym – społecznym i gospodarczym.

Podatek rolny ma charakter przychodowo-majątkowy. Przedmiotem opodatkowania są grunty gospodarstwa rolnego, co świadczy o majątkowym charakterze podatku. Liczba hektarów przeliczeniowych, wskazująca na wielkość przychodu uzyskiwanego z gospodarstwa, stanowi podstawę opodatkowania. Zgodnie z art. 3 ust. 3 ustawy z dnia 12 stycznia 1991 roku o podatkach i opłatach lokalnych¹ za działalność rolniczą uważa się „produkcję roślinną i zwierzęcą, w tym również produkcję materiału siewnego, szkółkarskiego, hodowlanego oraz reprodukcyjnego, produkcję warzywniczą, produkcję roślin ozdobnych, grzybów uprawnych, sadownictwo, hodowlę i produkcję materiału zarodowego zwierząt,

¹ Dz. U. Nr 9, poz. 31.

ptactwa i owadów użytkowych, produkcję zwierzęcą typu przemysłowego fermowego oraz hodowlę ryb”.

2. Konstrukcja podatku rolnego i jej zmiany w latach 1984-2001

Ustawa z dnia 15 listopada 1984 roku o podatku rolnym² skonsolidowała kilka rodzajów obciążeń działalności rolniczej (podatek gruntowy, obejmujący typową produkcję roślinną i zwierzęcą oraz działy specjalne; wpłaty na rzecz funduszu gminnego).

Konstrukcję nowego podatku tworzyły dwa odrębne świadczenia:

- podatek rolny od gruntów,
- podatek od dochodów z działów specjalnych produkcji rolnej.

Grunty wchodzące w skład gospodarstwa rolnego podlegały obciążeniu podatkiem rolnym od gruntów, a dochody z niektórych upraw i hodowli o wysokiej rentowności opodatkowano podatkiem rolnym od dochodów z działów specjalnych produkcji rolnej.

Do końca 1996 roku obowiązek podatkowy dotyczył osób będących w dniu 1 stycznia roku podatkowego właścicielami albo posiadaczami samoistnymi gospodarstw rolnych. Obowiązywał on przez cały rok podatkowy, pomimo sprzedaży gospodarstwa, jego wydzierżawienia bądź zaprzestania produkcji rolnej. Powodowało to konflikty między rolnikami a organami podatkowymi. Osoby, które sprzedały gospodarstwa nie zgadzały się bowiem na uiszczenie podatku za cały rok. Nabywcy zaś, zostali obciążeni podatkiem od 1 stycznia roku następnego po roku dokonania przez nich zakupu gospodarstwa rolnego.

Od początku 1997 roku definicja podmiotu podatku uległa korekcie, usuwającej powyższe niekonsekwencje. Obowiązek podatkowy ciąży obecnie na właścicielu lub posiadaczu samoistnym gospodarstwa rolnego, od pierwszego dnia miesiąca następującego po miesiącu, w którym miało miejsce nabycie gospodarstwa. Posiadacze zależni płacą podatek, jeżeli posiadają grunty wchodzące w skład gospodarstw rolnych, stanowiących własność Skarbu Państwa lub gminy. Do końca 1996 roku osoby prawne i państwowe jednostki organizacyjne niemające osobowości prawnej

² Dz. U. Nr 52, poz. 268.

uiszczały podatek rolny od wszystkich gruntów, które znajdowały się w ich posiadaniu zależnym.

Obowiązek podatkowy od gruntów wchodzących w skład gospodarstwa rolnego, które zostały wydierżawione na podstawie umowy zawartej zgodnie z przepisami o ubezpieczeniu społecznym rolników, ciąży na dzierżawcy. Jeżeli gospodarstwo jest współwłasnością małżonków lub stanowi odrębną własność każdego z nich, obowiązek podatkowy dotyczy łącznie obojga małżonków. Spółdzielnia produkcyjna uiszcza podatek rolny od gruntów wchodzących w skład gospodarstwa rolnego, wniesionych do spółdzielni jako wkład gruntowy. Obowiązek podatkowy od gruntów gospodarstwa, stanowiącego współwłasność albo współposiadanie dwóch lub więcej osób prawnych bądź osób fizycznych (z wyjątkiem małżonków), spoczywa na współwłaścicielu lub współposiadacz, który prowadzi w całości to gospodarstwo. W sytuacji, gdy gospodarstwem rolnym zawiadują wszyscy bądź też niektórzy współwłaściciele (współposiadacze) albo żaden z nich, powinność zapłaty podatku obciąża solidarnie ich wszystkich. Skarb Państwa oraz gminy są zwolnione od obowiązku podatkowego.

Przedmiotem opodatkowania podatkiem rolnym są grunty gospodarstw rolnych. Od początku 1992 roku dochody z działów specjalnych produkcji rolnej podlegają obciążeniu podatkiem dochodowym, nie zaś, jak wcześniej, podatkiem rolnym. Gospodarstwo rolne to obszar użytków rolnych, gruntów pod stawami oraz sklasyfikowanych w operatach ewidencyjnych jako użytki rolne, gruntów pod zabudowaniami związanymi z prowadzeniem tego gospodarstwa o łącznej powierzchni przekraczającej 1 hektar lub o powierzchni użytków rolnych przekraczającej 1 hektar przeliczeniowy, stanowiących własność lub znajdujących się w posiadaniu osoby fizycznej bądź osoby prawnej albo jednostki organizacyjnej niemającej osobowości prawnej.

Podatek ma formę przychodowo-majątkową. Jego przedmiot (grunty gospodarstwa rolnego) świadczy o majątkowym charakterze, natomiast podstawa opodatkowania, czyli liczba hektarów przeliczeniowych obrazuje wielkość przychodu osiąganego z gospodarstwa.³

Podstawę opodatkowania – w odniesieniu do podstawowej produkcji roślinnej i zwierzęcej – oparto na specjalnej jednostce powierzchni gospo-

³ L. Etel, Podatek rolny. Komentarz, „Biblioteka Podatkowa” PWN, Warszawa, 1997, t. 4, s. 2.

darstwa rolnego, czyli tzw. hektarze przeliczeniowym. Hektar przeliczeniowy to umowna jednostka produkcyjna powierzchni gospodarstwa rolnego, uwzględniająca różnice w dochodowości rolnej poszczególnych gospodarstw. Rodzaj użytków rolnych, ich jakość, odmienne warunki ekonomiczne produkcji rolnej oraz warunki klimatyczno-produkcyjne przyczyniają się do powstawania tych różnic. Zaniechano obliczania wysokości podatku na podstawie norm przeciętnego przychodu szacunkowego z 1 hektara użytków rolnych i leśnych.

Liczbę hektarów przeliczeniowych ustala się, biorąc pod uwagę powierzchnię danego gospodarstwa rolnego, rodzaj i klasę jakości użytków rolnych, jak również kwalifikację gospodarstwa do konkretnego okręgu podatkowego.

Rodzaj użytków rolnych gospodarstwa jest wyjściowym kryterium, decydującym o wielkości podstawy opodatkowania, czyli liczbie hektarów przeliczeniowych. Grunty orne oraz łąki i pastwiska to dwie grupy, na które podzielono użytki rolne (dochodowość każdej z nich jest inna). Wpływ na liczbę hektarów przeliczeniowych mają także okręgi podatkowe, do których zaliczane są gminy. Kwalifikacja gmin do jednego czterech okręgów podatkowych odbyła się w drodze rozporządzenia Ministra Finansów z 1990 roku, wydanego w porozumieniu z Ministrem Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej.⁴ Istniejące na obszarze całego kraju cztery okręgi podatkowe różnią się poziomem ekonomicznym regionu oraz waloryzacją przestrzeni rolniczej (przydatnością rolniczą gleb, plonotwórczym wpływem klimatu na podstawowe uprawy, warunkami wodnymi środowiska i rzeźbą terenu).

Wielkość podstawy opodatkowania w podatku rolnym od gruntów kształtuje także klasa bonitacyjna (jakościowa) użytków rolnych, wynikająca z ewidencji gruntów. Ustawa dzieli użytki rolne na sześć klas, oznaczonych cyframi od I do VI. Dla gruntów ornych jest ich osiem, ponieważ w obrębie klasy III i IV istnieją dodatkowo: klasa III a i III b oraz IV a i IVb. Podstawa opodatkowania obliczana jest zgodnie z określonymi w ustawie przelicznikami powierzchni użytków rolnych, wyrażonej w jednostkach fizycznych na hektary przeliczeniowe.

Przeliczniki powierzchni użytków rolnych przedstawia tabela 1.

⁴ Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 11.01.1990 roku w sprawie podatku rolnego Dz. U. Nr 13, poz. 18.

Tabela 1.

Przeliczniki powierzchni użytków rolnych, wyrażonej w jednostkach fizycznych, na hektary przeliczeniowe

Rodzaje użytków rolnych	Grunty orne				Łąki i pastwiska			
Okręgi podatkowe	I	II	III	IV	I	II	III	IV
Klasy użytków rolnych	Przeliczniki							
I	1,95	1,80	1,65	1,45	1,75	1,60	1,45	1,35
II	1,80	1,65	1,50	1,35	1,45	1,35	1,25	1,10
IIIa	1,65	1,50	1,40	1,25				
III					1,25	1,15	1,05	0,95
IIIb	1,35	1,25	1,15	1,00				
IVa	1,10	1,00	0,90	0,80				
IV					0,75	0,70	0,6	0,55
IVb	0,80	0,75	0,65	0,60				
V	0,35	0,30	0,25	0,20	0,20	0,20	0,15	0,15
VI	0,20	0,15	0,10	0,05	0,15	0,15	0,10	0,05

Źródło: Ustawa z dnia 15.11.1984 roku o podatku rolnym, Dz. U. Nr 52, poz. 268

Powierzchnię sadów przelicza się na hektary przeliczeniowe zgodnie z przelicznikami stosowanymi dla gruntów ornych, aczkolwiek do sadów III i IV klasy stosuje się odpowiednio przeliczniki dla klasy IIIa i IVa.

Wysokość podatku rolnego zależy więc przede wszystkim od rodzaju i klasy użytków rolnych gospodarstwa, jak również od miejsca jego lokalizacji.

Podstawę opodatkowania w części podatku rolnego obciążającego działły specjalne⁵ stanowił dochód. Był on obliczany za pomocą norm szacunkowych, ustalanych z jednostki powierzchni upraw bądź jednostki produkcji zwierzęcej. Rada Ministrów po zasięgnięciu opinii właściwych komisji sejmowych, a od 1989 roku – Minister Finansów w porozumie-

⁵ Do działów specjalnych zaliczano: sady, krzewy owocowe, szkółki drzew i krzewów ozdobnych, uprawy w szklarniach, inspektach, tunelach foliowych oraz hodowle i chów zwierząt futerkowych. Od początku 1992 roku z działów specjalnych pobierany jest podatek dochodowy. Odnosi się on do: upraw w szklarniach i ogrzewanych tunelach foliowych, upraw grzybów i ich grzywni, upraw roślin in vitro, fermowej hodowli i chowu drobiu rzeźnego i mięsnego, wylęgami drobiu, hodowli i chowu zwierząt futerkowych i laboratoryjnych, hodowli dżdżownic, eutomofagów, jedwabników, prowadzenia pasiek jak również hodowli i chowu innych zwierząt poza gospodarstwem rolnym.

niu z Ministrem Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej, wyznaczała w drodze rozporządzenia normy szacunkowe dochodu. Dochód ten ustalano mnożąc wyrażoną w arach lub w metrach kwadratowych powierzchnię poszczególnych upraw przez odpowiednią dla nich normę szacunkową dochodu. Ponadto, dochód z produkcji młodego drobiu rzeźnego, niosek, wylęgarni drobiu oraz hodowli i chowu zwierząt futerkowych, określano iloczynem jednostki produkcji (wyrażonej w sztukach) oraz właściwej dla niej szacunkowej normy dochodu.

Przewidziano możliwość odstąpienia przez podatników od ustalania wysokości podstawy opodatkowania przy użyciu norm szacunkowych. Na wniosek podatnika brano pod uwagę jego dochód rzeczywisty, wyznaczając podstawę opodatkowania – o ile oczywiście było to dla niego korzystniejsze. W takim przypadku dochód ten był różnicą między faktycznymi przychodami a kosztami uzyskania przychodu w rozumieniu przepisów o podatku dochodowym. Prowadzenie ksiąg, zawierających wykaz przychodów i wydatków, dawało prawo opodatkowania w powyższy sposób.⁶

Podstawa opodatkowania w podatku rolnym od dochodów z działów specjalnych nie była związana z podstawą opodatkowania podatku rolnego od gruntów. Nie podlegały one kumulacji.

Według zasady progresji wzrost dochodów ze specjalistycznej produkcji rolnej połączony był ze zwiększaniem się stawki podatkowej.

Obecnie ustawa z dnia 26 lipca 1991 roku o podatku dochodowym od osób fizycznych⁷ oraz ustawa z dnia 15 lutego 1992 roku o podatku dochodowym od osób prawnych⁸ regulują zasady wymiaru podatku rolnego z działów specjalnych. Zastąpiły one w tym zakresie ustawę z dnia 15 listopada 1984 roku o podatku rolnym. Przepisy ustaw odnoszących się do podatku dochodowego podtrzymały metodę ustalania podstawy opodatkowania z działów specjalnych produkcji rolnej na podstawie szacunkowych norm dochodu. Problematyka obciążenia specjalistycznej produkcji rolnej została unormowana analogicznie w obu tych ustawach.

Dostarczanie produktów rolnych do uspołecznionych punktów skupu w ramach wykonania zawartej wcześniej umowy kontraktacyjnej na-

⁶ A. Hanusz, *Polityka podatkowa w zakresie różnicowania obciążeń dochodów rolniczych w Polsce*, Lublin, 1996, s. 227.

⁷ Dz. U. Nr 80, poz. 350.

⁸ Dz. U. Nr 21, poz. 86.

gradzano ulgami podatkowymi.⁹ Przejawiały się one obniżeniem norm szacunkowych dochodu w podatku rolnym od działów specjalnych, a także stosowaniem odmiennych norm dla produkcji objętej kontraktacją. Obniżki dotyczyły wszystkich rodzajów działów specjalnych, oprócz chowu i hodowli zwierząt futerkowych. Normy szacunkowe dochodu były niższe o 20%, jeżeli podatnik zakontraktował od 50 do 80% całej produkcji. Zakontraktowanie powyżej 80% produkcji skutkowało obniżką norm dochodu o 30%.

Likwidacja monopolu skupu uspołecznionego pozbawiła ulgi kontraktacyjne większego znaczenia.

Stawki w podatku rolnym mają charakter proporcjonalny (liniowy), kwotowy. Obciążenie każdego hektara przeliczeniowego jest jednakowe dla wszystkich gospodarstw rolnych, niezależnie od ich wielkości. Od 1997 roku podatek stanowi równowartość pieniężną 2,5 kwintala żyta, obliczaną na podstawie średniej ceny skupu żyta za pierwsze trzy kwartały roku poprzedzającego rok podatkowy. Podatek wymierzany był – do końca 1996 roku – według średniej ceny skupu żyta za IV kwartał roku poprzedzającego rok podatkowy (za I półrocze) oraz za II kwartał roku podatkowego (za II półrocze); wynosił on równowartość pieniężną 1,25 kwintala żyta – za każde półrocze roku podatkowego.

Średnia cena skupu żyta, ustalana na podstawie komunikatu Prezesa Głównego Urzędu Statystycznego, może być obniżona uchwałą rady gminy.

Przewidziano możliwość obniżenia wymiaru podatku w wyniku stosowania ulgi inwestycyjnej, żołnierskiej, ulgi dotyczącej gruntów znajdujących się na terenach podgórskich i górskich oraz ulgi z tytułu kłęski żywiłowej.

Ulgą inwestycyjną przysługuje w związku z wydatkami na budowę lub modernizację budynków inwentarskich oraz obiektów służących ochronie środowiska, zakup i zainstalowanie deszczowni, urządzeń melioracyjnych i zaopatrzenia gospodarstwa w wodę oraz urządzeń do wykorzystywania naturalnych źródeł energii na cele produkcyjne. Istotą ulgi jest odliczenie od podatku 25% udokumentowanych rachunkami nakładów inwestycyjnych na powyższe cele.

⁹ Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 14.12.1984 roku w sprawie podatku rolnego Dz. U. Nr 58, poz. 294.

Gospodarstwa rolne żołnierzy odbywających zasadniczą służbę woj-skową lub długotrwałe przeszkolenie wojskowe oraz osób spełniających zastępczo obowiązek służby wojskowej objęte są ulgą w podatku rolnym w wysokości 60% kwoty podatku. Warunkiem nabycia prawa do tej ulgi jest prowadzenie gospodarstwa przez żołnierzy bezpośrednio przed po-wołaniem do odbycia służby. Członkowie ich rodzin korzystają z ulgi w wysokości 40% kwoty podatku.

Podatek rolny od gruntów położonych na terenach podgórskich i górskich ulega obniżeniu o 30% dla gruntów klas I, II, IIIa i IIIb, a o 60% dla gruntów klas IVa, IV i IVb. Miejscowości, w których co najmniej 50% użytków rolnych znajduje się powyżej 350 metrów nad poziomem morza, uważa się za położone na terenach podgórskich i gór-skich.

Ulgą stanowiącą rekompensatę strat poniesionych w następstwie klęski żywiołowej polega na zaniechaniu poboru podatku w całości lub w części – zależnie od rozmiarów uszczerbku w gospodarstwie rolnym. „Klęską żywiołową są wszelkiego rodzaju wydarzenia żywiołowe, zagra-żające bezpieczeństwu życia lub mienia większej liczby osób, mogące wywołać zakłócenia w funkcjonowaniu gospodarki narodowej, dla któ-rych zwalczania konieczna jest zorganizowana akcja społeczna”¹⁰.

Zwolniono od podatku rolnego: użytki rolne klasy V, VI i VI z, grun-ty położone w pasie drogi granicznej, grunty orne, łąki i pastwiska obję-te melioracją, grunty nabyte w drodze kupna na utworzenie nowego al-bo powiększenie już istniejącego gospodarstwa oraz grunty Państwowe-go Funduszu Ziemi i Zasobu Własności rolnej Skarbu Państwa objęte w trwałe zagospodarowanie. Zwolnienie dotyczy ponadto gruntów po-wstałych z zagospodarowania nieużytków, gruntów otrzymanych w dro-dze wymiany lub scalenia oraz użytków rolnych, na których zaprzesta-no produkcji rolnej.

¹⁰ Dekret z dnia 23.04.1953 roku o świadczeniach w celu zwalczania klęsk żywiołowych, Dz. U. Nr 23, poz. 93.

3. Cele i metody podatkowego oddziaływania państwa na działalność rolniczą

Wprowadzone pod koniec 1984 roku nowe zasady opodatkowania rolnictwa indywidualnego znosiły progresję w wymiarze podatku rolnego. Zapobieżeniu dezaktualizacji obciążenia podatkowego oraz zachowaniu jego stabilności w czasie służy wyrażenie wymiaru podatku jako równowartości pieniężnej określonej ilości żyta z hektara przeliczeniowego.

Opodatkowanie według skali liniowej powinno stworzyć warunki sprzyjające intensyfikacji produkcji rolnej. Proporcjonalny podatek rolny od gruntów wpływa na zróżnicowanie obciążeń dochodów rolniczych w zależności od powierzchni gospodarstw. Udział podatku w dochodach gospodarstw małych jest bowiem odpowiednio większy niż w gospodarstwach obszarowo dużych. Sprzyja to powiększaniu ich powierzchni. Obciążenie każdego hektara przeliczeniowego jest jednakowe bez względu na wielkość gospodarstwa rolnego. Poprawa efektywności gospodarowania i wzrost dochodu z jednostki powierzchni nie skutkuje wzrostem wymiaru podatku rolnego. Gospodarstwa prowadzone intensywnie, odznaczające się wysokim poziomem produkcji, premiuje się niższym, w stosunku do osiągniętych dochodów, obciążeniem podatkowym niż gospodarstwa ekstensywne.

Intensyfikacji produkcji rolnej służy ponadto oparcie podstawy opodatkowania na umownej jednostce produkcyjnej powierzchni gospodarstwa rolnego, czyli hektarze przeliczeniowym, a nie na podstawie faktycznych dochodów. Rolnicy, którzy wypracowują ponadprzeciętne dochody, obciążeni są relatywnie w mniejszym stopniu niż pozostali producenci rolni.

W celu poprawy struktury agrarnej i lepszego wykorzystania gruntów rolniczych opracowano system ulg i zwolnień podatkowych z tytułu tworzenia nowych i powiększania istniejących gospodarstw. W obecnym systemie opodatkowania rolnictwa występują także obniżki podatku dla gospodarstw inwestujących. Oddziaływanie na rozwój inwestycji ma na celu utrzymanie pożądanego tempa wzrostu produkcji rolnej. Ulgi odnoszą się do szerokiego zakresu nakładów inwestycyjnych w sferze produkcyjnej.

Urzeczywistnienie przedstawionych celów polityki rolnej państwa utrudnia negatywna sytuacja produkcyjna i finansowa rolnictwa indy-

widualnego. Dokonane w naszym kraju przeobrażenia ustrojowe pogorszyły położenie ekonomiczne producentów rolnych. Wzrost produkcji i dochodu z działalności rolniczej jest widoczny jedynie w gospodarstwach dużych obszarowo (o powierzchni powyżej 15 hektarów). Gospodarstwa małe i średnie cechuje niższy wskaźnik wzrostu produkcji oraz dochodowości. Podatek rolny unormowany przepisami ustawy z 1984 roku powinien stymulować działalność rolniczą. W latach 1994-1998 zmniejszał się jego udział w dochodach budżetów gmin. Wynosił on odpowiednio: 2,8% (1994), 2,6% (1995), 2,2% (1996), 2,0% (1997) i 1,8% (1998) tych dochodów.¹¹ Brak właściwego ciężaru ekonomicznego podatku rolnego osłabia funkcję motywacyjną świadczenia podatkowego – zachęty do większej, bardziej efektywnej produkcji rolnej. Jego konstrukcja zawiera uchybienia, których usunięcie przewidują rządowe i poselskie projekty zmian ustawy o podatku rolnym z lat 1998-2000. Zasadnicze mankamenty obowiązującej regulacji prawnej:

- definicja gospodarstwa rolnego zamieszczona w tekście nie przewiduje konieczności wykorzystywania jego gruntów do prowadzenia działalności rolniczej. Warunkiem uznania gruntów za gospodarstwo rolne jest ich powierzchnia (norma obszarowa), przekraczająca łącznie 1 hektar lub 1 hektar **przeliczeniowy** użytków rolnych. Grunty, na których prowadzona jest działalność nierolnicza, podlegają w tym przypadku korzystnemu opodatkowaniu podatkiem rolnym, nie zaś podatkiem od nieruchomości. Gospodarstwa niespełniające normy obszarowej opodatkowane są wyższym podatkiem od nieruchomości, mimo wykorzystywania ich ziem na działalność rolniczą. Należy więc zmienić definicję gospodarstwa rolnego, wprowadzając **wymóg wykorzystywania** jego gruntów do prowadzenia działalności rolniczej;
- do pojęcia „gospodarstwo rolne” nie odnosi się zastrzeżenia, że jego grunty muszą stanowić „zorganizowaną całość gospodarczą”. Wprowadzenie takiego wymogu jest niezbędne. Grunty o powierzchni przekraczającej 1 hektar, znajdujące się w różnych częściach kraju, stanowią gospodarstwo rolne, jeżeli są własnością **lub** przedmiotem posiadania jednej osoby. Faktyczna więc gospodar**ca** pomiędzy gruntami nie istnieje. Podatnicy mogą w ten sposób unikać opłacania wyższego podatku od nieruchomości (dotyczy on m.in. gruntów o powierzchni nieprzekraczającej 1 hektar) na rzecz podatku rolnego;

¹¹ Budżety gmin w latach 1994-1998, GUS, Warszawa, 2000, s. 22.

- projekty zmian ustawy o podatku rolnym przewidują likwidację zwolnienia z podatku rolnego użytków rolnych klasy V, VI i VIz. Owa korekta powinna służyć prowadzeniu intensywnej i racjonalnej produkcji rolnej na tych gruntach. Obowiązujące obecnie zwolnienie umożliwia nabywanie użytków rolnych wyłącznie w charakterze swoistej „lokaty kapitału” (bez zamiaru prowadzenia na nich działalności rolniczej). Likwidacja zwolnienia gruntów klasy V, VI i VIz zwiększy wpływy z podatku rolnego do budżetów gmin. Zmiany ustawy obejmą – według projektu – zniesienie zwolnienia z podatku rolnego Skarbu Państwa i jednostek samorządu terytorialnego. Wprowadzenie obowiązku podatkowego wobec tych podmiotów ma służyć realizacji aktywnej i racjonalnej działalności rolniczej na państwowych i samorządowych gruntach;
- korekty wymaga także pojęcie „podmiotu podatku”. Obowiązek obciąży, jak dotychczas, właściciela gruntów wchodzących w skład gospodarstwa rolnego. Posiadacz samoistny oraz posiadacz zależny (gruntów stanowiących własność Skarbu Państwa lub jednostki samorządu terytorialnego) staną się podatnikami w momencie uzyskania przez nich posiadania – nie zaś od pierwszego dnia miesiąca następującego po miesiącu, w którym miało miejsce nabycie gospodarstwa.

Przedstawione uchybienia konstrukcji podatku rolnego (zdaniem autora najbardziej znaczące) powodują konieczność wprowadzenia zmian. Od 1993 roku Zespół do spraw Reformy Systemu Podatkowego, działający w Ministerstwie Finansów, rozpoczął prace zmierzające do stworzenia podatku katastralnego. Powinien on scalić trzy funkcjonujące obecnie podatki: rolny, leśny i od nieruchomości. Zgodnie z reformą opodatkowana zostanie wartość nieruchomości, nie zaś jej powierzchnia (jak obecnie). Zespół do spraw Reformy Systemu Podatkowego sformułował w 1994 roku „Szczegółowe założenia projektu ustawy o katastrze nieruchomości oraz o opodatkowaniu nieruchomości”. Zasadniczymi celami reformy opodatkowania nieruchomości są więc: opodatkowanie wartości nieruchomości wynikającej z katastru fiskalnego, przeprowadzenie powszechnej taksacji (wyceny) nieruchomości i stworzenie katastru jako ewidencji nieruchomości wyrażającej ich wartość, zwiększenie wpływów budżetów jednostek samorządu terytorialnego z opodatkowania nieruchomości, a także sprzyjanie rozwojowi budownictwa mieszkaniowego i działalności gospodarczej. Reforma opodatkowania nieruchomości zna-

często zbliży polskie prawo podatkowe do uregulowań obowiązujących w Unii Europejskiej.

Literatura

1. **Bieluk J., Etel L., Presnarowicz S.,** *Podatek rolny*. Komentarz, Białystok, 1994.
2. **Brzeziński B.,** *Podatek rolny*, Warszawa, 1988.
3. *Budżety gmin w latach 1994–1998*, GUS, Warszawa, 2000.
4. *Budżety jednostek samorządu terytorialnego w 1999 roku*, GUS, Warszawa, 2000.
5. **Etel L.,** *Podatek rolny*. Komentarz, „Biblioteka podatkowa” PWN, Warszawa, 1997, t. 4.
6. **Hanusz A.,** *Polityka podatkowa w zakresie różnicowania obciążeń dochodów rolniczych w Polsce*, Lublin, 1996.

THE FARM – TAX IN THE YEARS 1984-2001 IN POLISH SYSTEM OF LAW

Summary: The farm – tax, in the shape in which it has been in force since 1984, doesn't fully realize the foundations of the financial politics of the state towards the farm producers. Intensification of the agrarian production, enlargement of the area of farms, better utilization of grounds and improvement of the agrarian structure are the targets of the “land – tax”, whose character related to receipts and property.

Key words: farm – tax, agricultural activity

Urszula Kołaszewska

POPULARNOŚĆ DOKONYWANIA ZAKUPÓW W POLSKICH SKLEPACH INTERNETOWYCH

Streszczenie: Praca jest omówieniem wyników badania popularności dokonywania zakupów w polskich sklepach internetowych. Zawarta jest tu analiza czynników skłaniających do dokonania zakupów i ograniczających rozwój sprzedaży w sklepach internetowych, analiza częstotliwości dokonywania zakupów, wydatków oraz towarów kupowanych najczęściej. Dodatkowo przedstawione zostały elementy decydujące o wyborze sklepu internetowego oraz ocena przyszłej popularności handlu internetowego.

Słowa kluczowe: handel elektroniczny, sklep internetowy, transakcja internetowa

1. Wstęp

Rozwój Internetu spowodował, że w ciągu krótkiego czasu stał się on ważnym narzędziem prowadzenia działalności gospodarczej. W roku 2000 wartość światowego handlu elektronicznego wyniosła 350 miliardów dolarów, a w 2005 roku przekroczy prawdopodobnie 5,3 biliona dolarów. Oznacza to coroczny wzrost obrotów rynku e-commerce o 70% [9]. Według Taylor Nelson Sofres Ośrodek Badania Opinii Publicznej, już dziś odsetek użytkowników Internetu (w skali światowej), którzy zdecydowali się na zakup w sklepie internetowym wynosi 15%. Na liście elektronicznych klientów pierwsze miejsce zajmują Amerykanie (33%), w Europie najczęściej kupują przez Internet Niemcy (28%) i Brytyjczycy (24%) [6].

Wirtualne zakupy cieszą się coraz większą popularnością ze względu na olbrzymią oszczędność czasu, wygodę, możliwość porównania konkurencyjnych ofert, dostęp do sklepów na całym świecie, niższe ceny towarów oferowanych w sklepach internetowych.

Handel elektroniczny nie jest jednak wolny od wad i zagrożeń, które powodują ograniczenia jego rozwoju. Klienci sklepów internetowych zwracają uwagę na niskie bezpieczeństwo zawieranych transakcji, niepewność co do jakości otrzymanego towaru, ceny często wyższe niż w sklepach tradycyjnych, wysokie koszty dostawy, długi czas oczekiwania na zamówiony towar [1, 2, 7].

O ile w krajach, w których handel elektroniczny jest dobrze rozwinięty powyższe ograniczenia są eliminowane i nie stanowią już decydujących przeszkód w dokonywaniu zakupów, o tyle w Polsce i w innych krajach określanych jako outsiderzy (z niewielką liczbą kupujących online) [8] nie rozwiązano powyższych kwestii.

W naszym kraju tylko 5% ogólnej liczby internautów robi zakupy online (1% Polaków) [4]. W 2000 roku rynek handlu elektronicznego business-to-consumer wart był zaledwie 60 milionów złotych [8]. Liczba sklepów internetowych w Polsce zwiększyła się wprawdzie z 30 w 1996 roku do 800 w 2002 roku, ale przeciętnie połowa polskich sklepów online miała nie więcej niż 1 klienta dziennie [5].

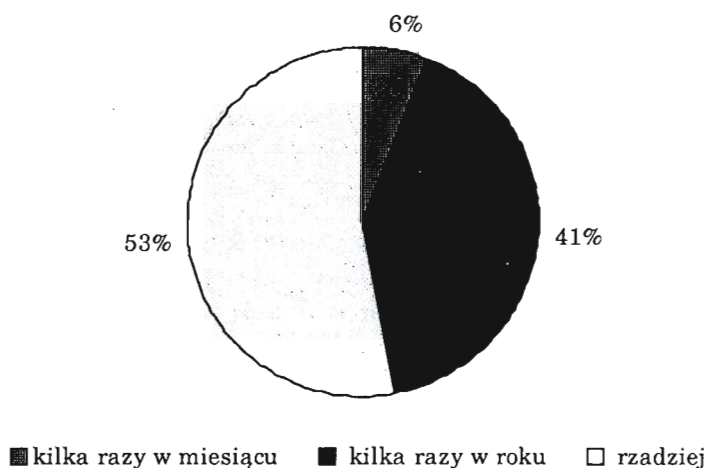
2. Czynniki kształtujące popularność handlu internetowego

W celu poszukiwania czynników, które mają wpływ na obecną sytuację handlu elektronicznego w Polsce zbadano wśród studentów Politechniki Białostockiej popularność dokonywania zakupów w polskich sklepach internetowych. Kwestionariusz wywiadu bezpośredniego zawierał pytania dotyczące czynników skłaniających do dokonania zakupów w sklepach internetowych, częstotliwości dokonywania zakupów, średnich wydatków podczas jednych zakupów, towarów kupowanych najczęściej. Dodatkowo badane były czynniki decydujące o wyborze sklepu internetowego.

Z przeprowadzonych badań wynika, że 17% osób dokonywało zakupów w sklepie internetowym. Nie jest to wysoki odsetek w skali światowej, ale większy w porównaniu z innymi wynikami badań popularności internetowych zakupów w Polsce. Grupa docelowa badania ma jednak cechy charakterystyczne dla typowych kupujących w sklepach w sieci. Respondenci to ludzie młodzi (18-25 lat), wykształceni, posiadający dostęp do Internetu w akademiku, bądź na uczelni (korzystający z sieci codziennie lub kilka razy w tygodniu).

Kupujący to w większości mężczyźni – online kupowało 23% przebadanych mężczyzn i tylko 6% kobiet. Miesięczne dochody osób, które kupowały online, jak i tych, które nie dokonywały zakupów to w większości mniej niż 500 zł. Wśród dokonujących internetowych zakupów więcej jest jednak osób o miesięcznym dochodzie z przedziału 1 001-1 500 zł i wyższym.

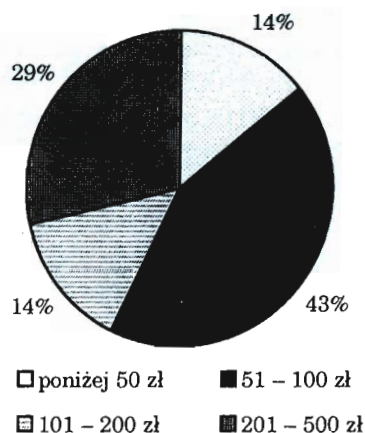
Częstotliwość dokonywania zakupów jest niewielka. Więcej niż połowa spośród przebadanych osób dokonuje zakupów rzadziej niż kilka razy w roku, 41% kilka razy w roku, a zaledwie 6% kilka razy w miesiącu (rys. 1).



Rys. 1. Częstotliwość dokonywania zakupów w sklepach internetowych
Źródło: opracowanie własne

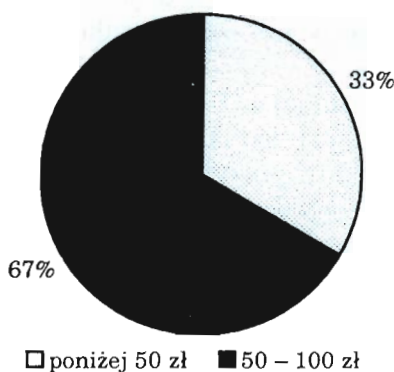
Respondenci nie wydają też w sklepach internetowych dużych kwot, 82% ankietowanych wydaje na zakupy średnio poniżej 100 zł (z czego prawie 30% nawet poniżej 50 zł). Większe kwoty podczas zakupów w internetowych sklepach wydają osoby, które kupują częściej (rys. 2). Poniżej 50 zł wydaje tylko 14% ankietowanych kupujących kilka razy w roku. Znacznie większy jest w tej grupie odsetek osób wydających średnio 101-200 zł (14%) i 201-500 zł (29%).

Nikt z grupy osób kupujących rzadziej niż kilka razy w roku nie wydał kwoty powyżej 100 zł (dla 67% osób była to kwota 51-100 zł, a dla pozostałych 33% kwota poniżej 50 zł) – rysunek 3.



Rys. 2. Struktura wydatków osób kupujących kilka razy w roku

Źródło: opracowanie własne



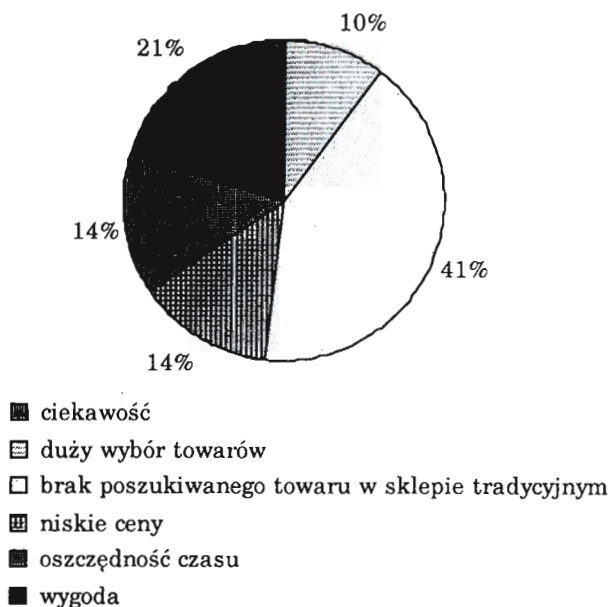
Rys. 3. Struktura wydatków osób kupujących rzadziej niż kilka razy w roku

Źródło: opracowanie własne

Istotne jest, że jeżeli na zakupy wydawana jest kwota powyżej 100 zł, to jest to przeważnie kwota mieszcząca się w przedziale 200-500 zł. Związane jest to ze strukturą dokonywanych zakupów. Najczęściej kupowane są książki (34%), których cena z reguły nie przekracza 100 zł, a następnie droższa elektronika (23%) i sprzęt komputerowy (15%). Mniejszym zainteresowaniem kupujących cieszą się: oprogramowanie (8%) i towary z branży muzycznej (8%) oraz kosmetyki (4%), odzież/bizuteria (4%) i zabawki (4%). Nikt z przebadanych osób nie kupuje artykułów spożywczych.

Do zakupów w Internecie skłania kupujących głównie brak poszukiwanego towaru w sklepie tradycyjnym (41%) i wygoda (21%). Mniejsze znaczenie ma oszczędność czasu (14%), niskie ceny (14%) i duży wybór towarów (10%). Dla żadnej z przebadanych osób powodem zakupów nie była zwykła ciekawość (rys. 4).

Oceniając cechy decydujące o wyborze przez ankietowanych sklepu internetowego w skali od -2 do 2 (rangi) można stwierdzić, że największe znaczenie dla kupujących ma niska cena (tab. 1). Klienci wybierając sklep zwracają także uwagę na terminową realizację zamówień oraz szeroki asortyment towarów i łatwość składania zamówień i dokonywania płatności. Przy wyborze sklepu nie kierują się natomiast obsługą posprzedażną.



Rys. 4. Przyczyny dokonywania zakupów w Internecie

Źródło: opracowanie własne

Tabela 1.

Ocena elementów decydujących o wyborze przez kupujących sklepu internetowego

Oceniana cecha	Zdecydowanie tak (2)	Raczej tak (1)	Raczej nie (-1)	Zdecydowanie nie (-2)	Nie wiem (0)	Suma punktów
niska cena	9	4	1	1	2	19
terminowa realizacja zamówień	6	8	1	1	1	17
łatwość składania zamówień i dokonywania płatności	5	9	3	–	–	16
szeroki asortyment towarów	5	9	3	–	–	16
wiarygodność i rzetelność sprzedawcy	6	4	3	1	3	11
odpowiednia prezentacja oferowanych towarów	–	10	7	–	–	3
zapewnienie bezpieczeństwa i poufności danych osobowych	1	9	4	2	1	3
obsługa posprzedażna	1	4	6	3	3	-6

Źródło: opracowanie własne

Spośród osób, które nigdy nie kupowały w Internecie, 61% deklaruje, że zastanawiało się nad dokonaniem zakupu. Główną przyczyną rezygnacji z realizacji transakcji była jednak obawa, że jakość zakupionego towaru nie będzie zgodna z opisem – 39% ankietowanych. Istotne znaczenie miał także wysoki koszt dostawy – jako powód rezygnacji z zakupów podało go 18% ankietowanych oraz strach przed podawaniem danych osobowych w Internecie – 16% ankietowanych. Znaczenie miały także wysokie ceny towarów oferowanych w sklepach internetowych (11%) oraz proponowany zbyt długi czas dostawy towarów (10%). Nie wiele jest osób, które rezygnowały z zakupów, ponieważ nie mogły znaleźć w sklepach interesujących ich towarów (taką przyczynę podało jedynie 6% kupujących).

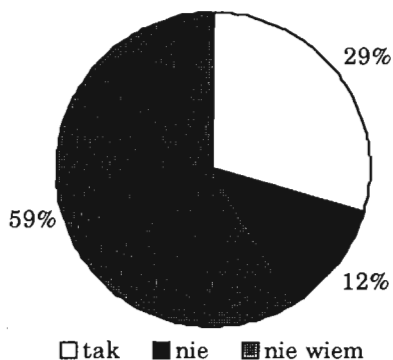
Przyczyny, które spowodowały, że 39% przebadanych osób nie zastanawiało się nigdy nad dokonaniem zakupów w Internecie to głównie: brak zainteresowania tą formą zakupów – deklarowany przez prawie 50% ankietowanych i brak dostępu do Internetu – 38% ankietowanych, ale także bariera informacyjna – 10% osób nie знаło adresu żadnego sklepu internetowego, a 3% stwierdziło, że nie umiałoby samodzielnie dokonać takiego zakupu.

3. Ocena przyszłej popularności handlu internetowego

Oceny przyszłej popularności handlu internetowego dokonano na podstawie zbadania, zarówno wśród osób kupujących, jak i nie kupujących w Internecie, planów zakupów w ciągu kilku najbliższych miesięcy oraz osądu ankietowanych na temat przyszłej popularności handlu internetowego.

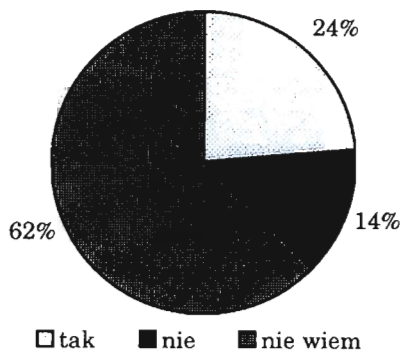
Większość respondentów nie była w stanie odpowiedzieć czy w ciągu najbliższych kilku miesięcy zamierza kupić coś w Internecie. Jedynie 16% osób planuje takie zakupy, a prawie jedna trzecia jest pewna, że zakupów robić nie będzie.

Najczęściej zakupy planują osoby, które kupowały już wcześniej w Internecie lub rozważały taki zakup. Wśród osób, które kupowały wcześniej w Internecie 29% planuje dalsze zakupy w ciągu najbliższych kilku miesięcy, a 12% nie zamierza ich robić (rys. 5). Wśród osób, które rozważały wcześniej zakup towarów w Internecie – 24 % planuje dalsze zakupy, a 14% nie zamierza ich robić (rys. 6).



Rys. 5. Odsetek osób planujących zakupy w ciągu najbliższych kilku miesięcy wśród osób, które kupowały online

Źródło: opracowanie własne

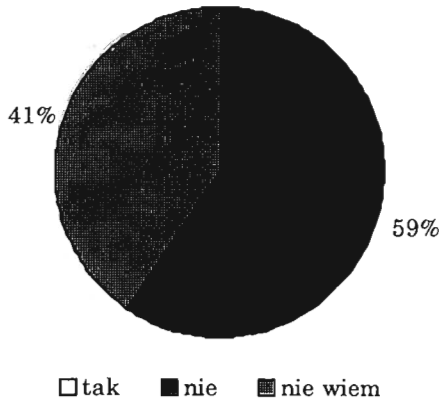


Rys. 6. Odsetek osób planujących zakupy w ciągu najbliższych kilku miesięcy wśród osób, które rozważały zakup towarów w Internecie

Źródło: opracowanie własne

Charakterystyczne jest natomiast, że nikt z grupy osób, które wcześniej nie interesowały się zakupami w Internecie, nie planuje takich zakupów także w ciągu najbliższych kilku miesięcy, a aż 59% osób jest pewnych, że takich zakupów robić nie będzie (rys. 7).

Osoby, które zamierzają kupować w sklepach internetowych planują w większości zakup sprzętu komputerowego, książek i artykułów muzycznych. Struktura planowanych zakupów odbiega od struktury towarów kupowanych do tej pory. Występuje większe urozmaicenie asortymentu planowanych zakupów. Zdecydowanie mniej osób planuje zakup książek (spadek o 15%), elektroniki (spadek o 9%), więcej osób planuje zakup artykułów muzycznych (wzrost o 11%), sprzętu komputerowego (wzrost o 6%) i kosmetyków (wzrost o 5%). Nadal nikt nie planuje zakupu artykułów spożywczych.



Rys. 7. Odsetek osób planujących zakupy w ciągu najbliższych kilku miesięcy wśród osób, które nie rozważały zakup towarów w Internecie

Źródło: opracowanie własne

Ankietowani przekonani są (90% osób), że popularność dokonywania zakupów w Internecie w ciągu 5 najbliższych lat wzrośnie, 7% przebadanych osób nie miało zdania na ten temat, ale nikt nie uważał, że popularność zakupów na pewno pozostanie na niezmiennym poziomie.

O wzroście popularności internetowych zakupów przekonane są zwłaszcza osoby, które dokonywały już zakupów internetowych, 58% tych osób jest pewnych, a 24% raczej pewnych, że zakupy online staną się bardziej popularne w ciągu najbliższych 5 lat. Charakterystyczne jednak, że jest w tej grupie także znaczny odsetek – 12% osób, które oceniają, że popularność zakupów internetowych raczej się nie zmieni.

Pewne (41%) i raczej pewne (55%) wzrostu zainteresowania internetowymi zakupami są także osoby, które rozważały możliwość zakupu towarów w ten sposób (mniej jest tu jednak osób, które pewne są większej popularności internetowych zakupów).

Wśród osób, które nie rozważały zakupu towarów w Internecie mniej jest tych, które są zdecydowanie pewne, że popularność zakupów w Internecie wzrośnie – 16%, ale nie ma osób, które oceniają, że popularność zakupów internetowych się nie zmieni.

Na wzrost popularności zakupów internetowych mógłby wpłynąć łatwiejszy i tańszy dostęp do Internetu – czynnik ten wymieniło 30,4% osób. Ankietowani zauważyli też brak reklamy tego sposobu sprzedaży – 14,3 % osób. Zachętą byłyby niższe ceny towarów w sklepach internetowych – 13,4% osób. Duże znaczenie miałyby zagwarantowanie kupującym uczciwości sprzedawców, zapewnienie otrzymania towaru zgodnego z opisem – 11,6% i wzrost bezpieczeństwa przy dokonywaniu płatności za towary i przechowywaniu danych osobowych – 10,7%. Ankietowani wymieniali także: promocje, obniżenie kosztów i skrócenie czasu dostawy, wzrost zamożności społeczeństwa i zmianę sposobu życia społeczeństwa, wzrost liczby sklepów internetowych i ich asortymentu.

Osoby, które kupowały online wymieniają jedynie cztery czynniki, które mogłyby przyczynić się do wzrostu zainteresowania zakupami w Internecie: łatwiejszy i tańszy dostęp do Internetu – wymieniany przez 46,2% osób, obniżka cen towarów w sklepach internetowych – 23,1% osób, wzrost bezpieczeństwa – 15,4% osób i wiarygodność, rzetelność sprzedawcy – 15,4% osób.

Osoby, które rozważały wcześniej zakup towaru w Internecie wymieniają także łatwiejszy i tańszy dostęp do Internetu, jako główny czynnik, który mógłby wpłynąć na większą popularność zakupów inter-

netowych (21,82%). Istotne znaczenie dla tej grupy osób ma także reklama sklepów (informacja o tym jak działają takie firmy, czy jest to bezpieczne) – wymieniana przez 20% osób i wszelkiego rodzaju zachęty finansowe do dokonania zakupu – obniżki cen towarów w sklepach (16,36%), promocje (7,27%), niższe ceny dostawy (7,27%).

Osoby, które nie rozważały zakupu towarów w Internecie, wskazują jako czynniki, które mogłyby wpłynąć na wzrost zainteresowania takimi zakupami, przede wszystkim: łatwiejszy i tańszy dostęp do Internetu – 45% osób, reklamę tego typu sprzedaży – 19% i obniżenie cen towarów w sklepach internetowych – 13%.

4. Wnioski

Zakupy internetowe w Polsce nie są jeszcze popularne i z badań nie wynika, żeby szybko miały takie być. Zdecydowana większość osób nigdy nie kupowała w sklepie internetowym. Popularność internetowych zakupów nie zmieni się też prawdopodobnie w najbliższym czasie. Nie wiele osób planuje zakupy w Internecie w ciągu kilku najbliższych miesięcy, a sklepy internetowe nie stwarzają kupującym warunków zachęcających do dokonania zakupu.

Optymistyczne jest jednak to, że 90% osób uważa, iż popularność handlu internetowego w ciągu 5 lat wzrośnie, prawdopodobnie więc pomimo wielu barier i ograniczeń handel elektroniczny będzie się nadal rozwijał. Klienci muszą mieć jednak zapewnioną pełniejszą informację na temat zakupów, łatwiejszy i tańszy dostęp do Internetu, a polskie sklepy internetowe powinny przedstawić ofertę asortymentowo i cenowo zbliżoną do przedstawianej przez ich zachodnich konkurentów.

Literatura

1. **Jung B.** (red.), *Media. Komunikacja. Biznes elektroniczny*, Difin, Warszawa, 2001.
2. **Köhler T. R., Best R. B.**, *Electronic Commerce. Konceptcje, realizacje i wykorzystanie w przedsiębiorstwie*, CeDeWu – Centrum Doradztwa i Wydawnictw „Multi-Press” Sp. z o.o., Warszawa, 2000.

3. **Małachowski A.** (red.), *Komunikacja gospodarcza. Rynek transakcji elektronicznych*, Wyd. Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław, 2000.
4. Serwis internetowy e-biznes, *Raport ePoland: eCommerce & Technology Use*, <http://www.e-biznes.pl/epoland/epoland6c.shtml>, 27.05.2002.
5. Serwis internetowy e-biznes, Raport I-Metria S.A., *e-Handel B2C w Polsce – marzec 2002*, <http://www.e-biznes.pl/download>, 14.04.2002.
6. Strona internetowa e-biznes, Taylor Nelson Sofres Ośrodek Badania Opinii Publicznej, *Global eCommerce Report 2001*, <http://www.e-biznes.pl/tnsobop/ger>, 14.05.2002.
7. **Szapiro T., Ciemiak R.**, *Internet – nowa strategia firmy*, Difin, Warszawa, 1999.
8. **Wydmański G., Rzewuski M.**, *Zostań e-klientem*, „PCkurier” 2001, nr 20.
9. **Zieliński J.**, *Internet i rynek e-commerce do 2005 roku*, Serwis internetowy Winter, <http://www.winter.pl/internet/w1053.html>, 02.05.2002.

POPULARITY OF ON-LINE SHOPPING IN POLAND

Summary: The paper presents the results of the research on the popularity of on-line shopping in Poland. Author analyses the factors inducing to shop on-line, phenomena hampering the development of e-commerce, frequency of on-line shopping, spendings and most frequently purchased goods. Additionally, the elements determining customer's selection of an on-line shop as well as an estimation of future popularity of e-commerce are presented.

Key words: e-commerce, on-line shop

Artykuł zrealizowano w ramach pracy badawczej statutowej S/ IZM/1/99.

Agnieszka Konopelko

PRAWNA OCHRONA KONSUMENTA USŁUG TURYSTYCZNYCH W UNII EUROPEJSKIEJ

Streszczenie: Polityka ochrony konsumentów w Unii Europejskiej zmierza do zapewnienia bezpieczeństwa zdrowotnego i ekonomicznego konsumentów oraz do wyrównania standardów ich ochrony w ramach Jednolitego Rynku Europejskiego.

Wiele aktów prawa wspólnotowego, chociaż nie były one tworzone specjalnie na potrzeby realizacji celów turystyki, ma duży wpływ na rozwój turystyki. Ustawodawstwo wspólnotowe w zakresie ochrony prawnej konsumentów usług turystycznych wpływa na podnoszenie jakości usług turystycznych oraz na zwiększenie strumienia zagranicznej turystyki przyjazdowej, co z kolei determinuje rozwój turystyki w konkretnym kraju.

Słowa kluczowe: ochrona konsumenta w UE, usługi turystyczne, konsument usług turystycznych, polityka konsumencka

Konieczność wzmocnienia i ujednolicenia ochrony prawnej interesów ekonomicznych konsumentów spowodowała, że w 1972 roku w Paryżu szefowie państw członkowskich EWG po raz pierwszy zadeklarowali podjęcie wspólnych działań legislacyjnych w tym kierunku. W 1975 roku przyjęto Program działań na rzecz ochrony i informacji konsumentów, w którym zdefiniowano pięć kierunków wspólnej polityki na rzecz konsumentów w zakresie:

- prawa do bezpieczeństwa i ochrony zdrowia,
- prawa do ochrony interesów ekonomicznych,
- prawa do odszkodowań,
- prawa do informacji i edukacji,
- prawa do reprezentacji w ochronie interesów konsumentów¹.

¹ J. Gospodarek, Prawo w turystyce i hotelarstwie, Wydawnictwo Prawnicze, Warszawa, 2000, s. 570.

W uchwalonym w 1986 roku Jednolitym Akcie Europejskim wprowadzono klauzulę „wysokiego poziomu ochrony” w ustawodawstwach wewnętrznych w dziedzinie zdrowia, bezpieczeństwa, ochrony środowiska i konsumentów. Zapis ten stał się prawną podstawą polityki ochrony konsumentów we Wspólnotach Europejskich.

Od 1993 roku (data wejścia w życie Traktatu z Maastricht) polityka ochrony konsumentów uzyskała rangę samodzielnej polityki, niezależnej od polityki rynków wewnętrznych krajów członkowskich.

Z kolei Traktat Amsterdamski stwierdza, że ochrona konsumentów powinna być brana pod uwagę przy tworzeniu przepisów w innych dziedzinach prawa UE.

W ostatnich kilku latach przyjęto nowe regulacje dotyczące: sprzedaży na odległość, reklamy porównawczej, stosowania nieuczciwych klauzul w umowach, gwarancji, prawnych aspektów handlu elektronicznego i podpisu elektronicznego.

Obecnie, w Unii Europejskiej jest około 40 dyrektyw i rozporządzeń mających na celu ochronę życia, zdrowia i interesów ekonomicznych konsumentów. Prawna ochrona konsumenta w Unii Europejskiej dotyczy głównie:

- ochrony bezpieczeństwa życia i zdrowia ludzkiego,
- ochrony interesów ekonomicznych konsumentów,
- zapewnienia konsumentom odpowiedniej informacji i edukacji konsumentów.

Wśród powyższych aktów prawnych niektóre odnoszą się bezpośrednio do ochrony konsumentów usług turystycznych. Są to ogólne regulacje dotyczące ochrony wszystkich konsumentów, również usług turystycznych (np. Dyrektywa Rady 93/13/EWG z 5.04.1993 roku w sprawie nieuczciwych klauzul umownych w umowach zawieranych z konsumentem)².

Druga grupa przepisów dotyczy ochrony prawnej konsumentów poszczególnych rodzajów usług turystycznych:

- przepisy chroniące turystów przed wprowadzającą w błąd informacją o jakości i zakresie usług hotelarskich,
- przepisy zabezpieczające przed wybuchem pożaru w hotelu i szkodą powstałą na skutek utraty lub uszkodzenia bagaży gości hotelowych,

² Turystyka w negocjacjach z Unią Europejską. Stan aktualny i perspektywy, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa, październik, 2002.

- przepisy chroniące przed zagrożeniami związanymi ze specyfiką pakietów turystycznych (jak nocleg i transport),
- przepisy chroniące przed zagrożeniami związanymi ze stosowaniem praktyki podwójnej rezerwacji przez linie lotnicze,
- przepisy związane z nabywaniem prawa do korzystania z apartamentów wczasowych na zasadzie „time – sharingu”³.

Podstawowymi aktami prawa wspólnotowego dotyczącymi ochrony konsumentów produktów turystycznych są:

- Dyrektywa Rady 90/314/EWG,
- Dyrektyw Rady 94/47,
- Zalecenie Rady 86/665/EWG⁴.

Dyrektywa Rady 90/314/EWG z dnia 13.06.1990 roku o podróżach turystycznych za cenę zryczałtowaną ma na celu: wyeliminowania barier utrudniających swobodę świadczenia usług, spowodowanych istnieniem rozbieżności w ustawodawstwie i praktyce państw członkowskich regulujących kwestie ochrony konsumentów; zapewnienie jednolitego, minimalnego poziomu ochrony nabywców imprez turystycznych⁵.

Powyższy akt prawny określa podróże turystyczne jako oznaczony pakiet usług oferowanych lub sprzedawanych za łączną cenę, obejmujący nie mniej niż dwie usługi turystyczne (transport, zakwaterowanie i inne usługi turystyczne stanowiące część podróży), trwające ponad 24 godziny albo obejmujące nocleg⁶.

W dyrektywie zawarto: rodzaj i zakres informacji udzielanych konsumentom, formę i minimalną treść umowy (czyli 11 niezbędnych elementów, które powinny być zawarte w umowie) oraz zmianę warunków umowy zawieranej z nabywcą pakietu (i ich ograniczenia), prawa i obowiązki stron w przypadku zmiany warunków umowy lub nienależytego jej wykonania, zakres odpowiedzialności organizatora i sprzedawcy (pośrednika) podróży turystycznej, obowiązek posiadania przez organizatorów lub sprzedawców gwarancji finansowych dla klientów.

³ Ibidem.

⁴ Ibidem.

⁵ J. Gospodarek, *Prawo w turystyce i hotelarstwie*, Wydawnictwo Prawnicze, Warszawa, 2000, s. 570–571.

⁶ Ibidem.

Dyrektywa Rady 94/47/EWG z dnia 26.10.1994 roku o ochronie nabywców w odniesieniu do niektórych aspektów umów o nabyciu prawa do korzystania z nieruchomości na zasadzie udziału czasowego („time – sharingu”) ma na celu: usunięcie barier uniemożliwiających właściwe działanie rynku wewnętrznego – spowodowanych istnieniem rozbieżności pomiędzy ustawodawstwami wewnętrznymi poszczególnych państw, ustanowienie wspólnych reguł dotyczących wszystkich kwestii, które są niezbędne dla właściwego działania rynku i ochrony konsumenta⁷.

Czasowy udział („time – sharing”) dotyczy korzystania z obiektów turystycznych (hotelu, apartamentów hotelowych i innych) lub ich części w ściśle oznaczonym czasie, za odpowiednią opłatą zryczałtowaną i obowiązku pokrywania kosztów korzystania z określonego obiektu.

Dyrektywa ustala rodzaj i zakres informacji dotyczących nieruchomości, formę i treść zawieranych umów (określono minimalną listę elementów, które powinny być zawarte w umowie) oraz przyznaje klientom prawo do odstępowania (bez konsekwencji finansowych) od zawartych umów w ciągu 10 dni od ich podpisania; w tym okresie nie muszą oni uiszczać żadnych zaliczek. Umowa o nabycie prawa do korzystania z nieruchomości powinna być zawarta na okres przynajmniej trzech lat. W ujęciu dyrektywy nabyte prawo może być zarówno prawem własności, jak i innym prawem umożliwiającym korzystanie z danej nieruchomości lub jej części przez czas nie krótszy niż tydzień w roku⁸.

Dyrektywa dopuściła możliwość przyjęcia przez państwa członkowskie korzystniejszych przepisów dla ochrony interesów nabywców nieruchomości.

Zalecenie Rady 86/665/EWG z dnia 22.12.1986 roku w sprawie ujednolicenia systemu informacji hotelowej. Jego celem jest ujednolicenie rodzaju informacji i oznaczeń graficznych zamieszczanych w oficjalnych informatorach hotelowych⁹.

⁷ Ibidem, s. 571.

⁸ Ibidem.

⁹ Turystyka w negocjacjach z Unią Europejską. Stan aktualny i perspektywy, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa, październik 2002.

CONSUMER'S LAW PROTECTION POLICY IN EUROPEAN UNION

Summary: Consumer's policy in European Union aims at guarantee of a salubrious and economic protection of the consumers and standardization of their protection in the common market.

Among many law acts relating to the consumer's protection there are the regulations which also concern to protection of the touristic services' consumers. They have a huge influence on a tourism development and improvement in a quality of the touristic products.

Key words: consumer's protection in EU, touristic services, touristic services' consumer, consumer's policy

Karol Kowalewski

ANALIZA ROZWOJU GOSPODARCZEGO ELKU W LATACH 1975-2000

Streszczenie: Niniejszy artykuł zawiera wnioski z badań, których celem było ustalenie przebiegu procesu rozwoju gospodarczego Elku w ciągu ostatnich 25 lat XX wieku. Na wstępie pracy opisano odmienne sposoby interpretowania pojęć: rozwój i wzrost gospodarczy. Kolejną część artykułu poświęcono tematyce wyznaczania mierników rozwoju gospodarczego. Przedstawiono charakterystykę metod taksonometrycznych, znajdujących zastosowanie w ekonomii, oraz wymogi metodyczne badań. W artykule zamieszczono również wyniki badań własnych, które poddano szczegółowej analizie, poszerzonej o próbę identyfikacji przyczyn niekorzystnych zmian w elckiej gospodarce.

Słowa kluczowe: rozwój gospodarczy, taksonometria, Elk

1. Wprowadzenie

Każdy z nas, planując swoją przyszłość, powinien umieć odpowiedzieć na pytanie: jakie szanse i możliwości daje mu osiedlenie się w określonym miejscu? Zrealizowanie tego zadania wiąże się nierozdzielnie z analizą watorów i słabości jednostki administracyjnej, w której chce mieszkać. Bardzo dobrym miernikiem, określającym szeroko rozumianą atrakcyjność badanego obiektu (miasta, regionu, państwa), jest wskaźnik rozwoju gospodarczego. Potwierdzają to liczne publikacje i prace badawcze z zakresu ekonomii¹.

¹ Patrz np.: B. Polszakiewicz (red.), *Wybrane problemy ekonomii. Tom I*, Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu, Toruń, 1994; B. Kozuch (red.), *Rozwój gospodarczy i zmiany strukturalne w ujęciu regionalnym*, Uniwersytet w Białymstoku, Białystok, 1997; A. Sokołowski, K. Zając, *Rozwój demograficzny a rozwój gospodarczy*, PWE, Warszawa, 1987; L. Kupiec, *Rozwój społeczno-gospodarczy*, Filia Uniwersytetu Warszawskiego w Białymstoku, Białystok, 1993.

Na postawione na wstępie pytanie nie można jednak odpowiedzieć, nie znając faktów dotyczących przeszłości badanego obiektu, jego historii. Nie inaczej jest w przypadku sytuacji gospodarczej Elku, która nie jest klarowna, której ocena budzi wiele wątpliwości. Kilka czynników przemawia na korzyść miasta, ale wiele ważnych problemów nie znajduje od lat rozwiązania, co jest dylematem dla przyszłości miasta.

2. Rozwój a wzrost gospodarczy

W literaturze ekonomicznej, gdy poruszane są zagadnienia zmiany dochodu narodowego, bezrobocia czy ogólnie rozumianego postępu, pojawiają się terminy wzrostu i rozwoju gospodarczego. Są one bardzo często używane, ale do dziś nie ma zgodności co do ich interpretacji². Chociaż większość ekonomistów rozdziela omawiane pojęcia, niektórzy nadal traktują je jako synonimy³. Dla badacza chcącego ustalić wartościowe zmiany poziomu rozwoju gospodarczego zasadnicza różnica między tymi pojęciami wypływa stąd, że podczas określania tempa wzrostu gospodarczego bazuje się jedynie na wartościach zmiennych ilościowych (wysokość dochodu narodowego), natomiast przy obliczaniu mierników rozwoju gospodarczego również na jakościowych.

Przez *wzrost gospodarczy* należy rozumieć powiększanie się podstawowych wielkości gospodarczych, takich jak: produkcja, dochód, konsumpcja, akumulacja⁴. *Rozwój gospodarczy*, jako pojęcie szersze, nie może być utożsamiane ze wzrostem. „Poza elementami składającymi się na wzrost gospodarczy ujmuje on także trzy inne elementy, a mianowicie:

- rozwój i doskonalenie działalności zaliczanej do infrastruktury ekonomicznej, tworzącej w tym zestawieniu materialne warunki wzrostu gospodarczego i rozwoju społecznego,
- naturalne warunki rozwoju, które są wypadkową położenia polityczno-gospodarczego, walerów środowiska geograficznego, warunków klimatyczno-atmosferycznych i bogactw naturalnych, a w efekcie stanowią naturalne ramy, w których ten rozwój gospodarczy się odbywa;

² W. Kosiedowski, *Wzrost...*, op. cit., s. 175-177.

³ M. Nasiłowski, *System rynkowy. Podstawy mikro- i makroekonomii*, Key Text, Warszawa, 1996, s. 339.

⁴ K. Meredyk (red.), *Teoria ekonomii. Makroekonomia*, Uniwersytet w Białymstoku, Białystok, 2000, s. 235.

- ilościowo-jakościowe zmiany w zakresie postępu naukowego i technicznego oraz sposobu i stosunków produkcji, to jest tych elementów, które zaliczane są także do rozwoju społecznego⁵.

Rozwojowi gospodarczemu powinna towarzyszyć wewnętrzna transformacja społeczeństwa, która sprzyja poprawie jego bytu materialnego i społeczno-kulturowego⁶. Gospodarka może zatem wykazywać wzrost gospodarczy bez gospodarczego rozwoju, ale nie odwrotnie.

Złożoność procesu rozwoju gospodarczego spowodowała, że konstruowanie metody jego oceny za pomocą jednego, syntetycznego wskaźnika (analogicznie, jak w przypadku oceny wzrostu gospodarczego) okazało się niezmiernie trudne. Podstawowy problem był bowiem następujący: jak, za pomocą jednej, konkretnej liczby przedstawić np. przyrost wartości dodanej na mieszkańca z jednoczesnym obniżeniem poziomu edukacji i wzrostem poziomu opieki zdrowotnej? Jak połączyć zmienne o charakterze ekonomicznym z trudno mierzalnymi zmiennymi o charakterze społecznym, które rzutują na jakość życia?

Pomocy należało szukać w pracach ekonometryków i statystyków, którzy na przestrzeni lat stworzyli wiele różnorodnych metod i modeli badawczych służących właśnie do obliczania syntetycznych mierników rozwoju gospodarczego. Metody te w znakomitej większości wywodzą się z dziedziny naukowej jaką jest taksonometria, zwana również taksonomią numeryczną lub taksometrią⁷.

3. Kluczowe pojęcia taksonometrii

Podstawowymi pojęciami w taksonometrii są pojęcia obiektu oraz cechy. *Obiektami* są wszystkie jednostki, które podlegają badaniu. Mogą być rozpatrywane z punktu widzenia zjawisk społecznych, gospodarczych lub społecznych i gospodarczych łącznie. Warto w tym miejscu zaznaczyć, że przedmiotem badania nie może być jeden obiekt, lecz ich zbiór, gdyż badania przy wykorzystaniu metod taksonometrycznych mają charakter analizy porównawczej. Obiektem, co jest również istotne, może być obiekt w rzeczywistości nieistniejący, stworzony specjalnie

⁵ L. Kupiec, *Rozwój...*, op. cit., s. 13.

⁶ M. Nasiłowski, *System rynkowy...*, op. cit., s. 340.

⁷ T. Grabiński, S. Wydymus, A. Zeliaś, *Metody taksonometrii numerycznej w modelowaniu zjawisk społeczno-gospodarczych*, PWN, Warszawa, 1989, s. 9.

na potrzeby badań. Jest nim najczęściej *wzorzec rozwoju*, czyli obiekt charakteryzujący się optymalnymi wartościami zmiennych⁸.

Podobne rozwiązanie zastosowano w przypadku badań opisywanych w niniejszym artykule. Obiektami były: *Elk* oraz *uśrednione polskie miasto*, czyli obiekt reprezentujący średnie arytmetyczne wartości zmiennych dla wszystkich polskich miast. Wspomniany zbiór można zapisać następująco:

$$\Omega = \{O_1, O_2\} \quad (1)$$

Cechami z kolei są te właściwości badanych jednostek, które ze względu na specyfikę badanego zjawiska uznaje się za istotne. Podczas obliczania mierników rozwoju gospodarczego Elku pod uwagę wzięto 14 potencjalnych cech diagnostycznych o charakterze społeczno-gospodarczym. Lista badanych cech przedstawiała się następująco:

- X_1 – migracja ludności na tysiąc mieszkańców,
- X_2 – przyrost naturalny na tysiąc mieszkańców,
- X_3 – liczba łóżek szpitalnych na dziesięć tysięcy mieszkańców,
- X_4 – liczba lekarzy na dziesięć tysięcy mieszkańców,
- X_5 – liczba uczniów szkół podstawowych na tysiąc mieszkańców,
- X_6 – liczba uczniów szkół średnich na tysiąc mieszkańców,
- X_7 – liczba nauczycieli na tysiąc mieszkańców,
- X_8 – liczba abonentów telefonicznych na tysiąc mieszkańców,
- X_9 – księgozbiór bibliotek na tysiąc mieszkańców,
- X_{10} – liczba miejsc w kinach na tysiąc mieszkańców,
- X_{11} – liczba miejsc noclegowych na dziesięć tysięcy mieszkańców,
- X_{12} – liczba mieszkań oddanych do użytku na tysiąc mieszkańców,
- X_{13} – wartość dodana w złotych na mieszkańca,
- X_{14} – liczba pracujących na tysiąc mieszkańców.

Podany zbiór potencjalnych cech diagnostycznych przyjętych do opisu badanych obiektów można zapisać jako:

$$X = \{X_1, X_2, \dots, X_{14}\} \quad (2)$$

⁸ E. Nowak, *Metody taksonomiczne w klasyfikacji obiektów społeczno-gospodarczych*, PWE, Warszawa, 1990, s. 13.

Każdy obiekt O_n ze zbioru obiektów Ω jest opisywany poprzez zbiór cech X . Prowadzi to do powstania *macierzy obserwacji* o wymiarach $N \times K$, gdzie N to liczba obiektów ($n = 2$), a K to liczba cech diagnostycznych ($k = 14$).

Taka sytuacja dotyczy jednak tylko badania statycznego, czyli dla określonej jednostki czasu. Kiedy rozpatruje się przedział czasu, czyli przeprowadza badanie dynamiczne należy dodać element czasu T . Macierz obserwacji ma wówczas postać macierzy trójwymiarowej $N \times K \times T$, gdzie T to jednostki czasu, dla których przeprowadza się badanie. Proces obliczania mierników rozwoju gospodarczego Ełku rozpoczęto zatem od zbudowania macierzy obserwacji o wymiarach $2 \times 14 \times 26$.

4. Wymogi metodyczne badań

W badaniach, w których wykorzystuje się metody taksonomiczne można wyróżnić pewne elementy stałe, niezależne od specyfiki rozpatrywanych problemów. Badania te można przedstawić w postaci kilku następujących po sobie etapów:

- 1) sformułowanie celu analizy;
- 2) określenie zakresu merytorycznego, przestrzennego i czasowego badań;
- 3) zebranie i analiza danych statystycznych;
- 4) dobór optymalnych cech diagnostycznych;
- 5) porządkowanie i klasyfikacja badanych obiektów;
- 6) analiza i interpretacja otrzymanych wyników.

Z formalnego punktu widzenia najistotniejsze są etapy od trzeciego do piątego. To w nich dokonywane są wszystkie najważniejsze obliczenia i rachunki, których wynik stanowi podstawę dalszych wniosków.

Kiedy jest już określony cel i przedmiot badania oraz ustalono jego zakres czasowy należy zebrać odpowiednie dane statystyczne. Konieczne jest w tym miejscu zwrócenie uwagi na to, aby pochodziły one z wiarygodnych źródeł i były kompletne⁹.

⁹ Przyjęty jest pogląd, że wyniki badań w decydującym stopniu uzależnione są od kompletności, rzetelności i porównywalności zebranych danych statystycznych. Patrz: A. Harańczyk, *Miasta Polski w procesie globalizacji gospodarki*, PWN, Warszawa, 1998, s. 42.

Źródła, dzięki którym zgromadzono niezbędne do obliczeń dane, to:

- Roczniki Statystyczne GUS z lat 1976-2000,
- oficjalna strona internetowa Głównego Urzędu Statystycznego: <http://www.stat.gov.pl>,
- Roczniki Statystyczne Województwa Suwalskiego z lat 1977-1996,
- Roczniki Statystyczne Województwa Warmińsko-Mazurskiego z lat 1998-2000,
- oficjalna strona internetowa Urzędu Miasta w Elku: <http://www.elk.pl>,
- niepublikowane informatory Powiatowego Urzędu Pracy w Elku,
- Informator Miejski: Elk 98/99.

Jeżeli wymóg kompletności danych nie może być spełniony, należy przeprowadzić interpolację brakujących obserwacji. Powinno się również zwrócić uwagę na obserwacje o tzw. anormalnych poziomach, które lepiej jest wykluczyć z dalszego badania, gdyż mogą one w istotnym stopniu wypaczyć jego wynik.

Kolejny etap prac polega na doborze optymalnych cech diagnostycznych. Istota tego etapu sprowadza się do takiej redukcji wstępnie wybranego zbioru cech, aby w badaniu pozostały cechy odznaczające się największą diagnostycznością, to jest adekwatnością względem rozpatrywanego zjawiska. Dobór cech może być traktowany jako zadanie pozastatystyczne, bądź jako zagadnienie statystyczne¹⁰. Przy pierwszym podejściu do zbioru cech diagnostycznych powołuje się takie zmienne, które w świetle posiadanej wiedzy merytorycznej uznaje się za najważniejsze charakterystyki porównywanych obiektów. Przy drugim podejściu wybór cech odbywa się poprzez przetwarzanie i analizę informacji za pomocą odpowiednich metod i procedur statystycznych. Najbardziej właściwa wydaje się być jednak analiza dwuetapowa, w której stosowane są obydwa podejścia. Wówczas, w części pierwszej doboru, sporządzany jest zestaw tak zwanych potencjalnych cech diagnostycznych na podstawie ich wartości merytorycznych, a w części drugiej redukuje się ustaloną listę za pomocą metod formalnych ze względu na statystyczne właściwości cech pierwotnych¹¹.

W badaniach rozwoju gospodarczego Elku zastosowano opisaną powyżej analizę dwuetapową. Z listy 14 potencjalnych cech diagnostycznych, dobranych ze względu na ich wartości merytoryczne, wyeliminowano

¹⁰ E. Nowak, *Metody taksonomiczne...*, op. cit., s. 15-23.

¹¹ Tamże, s. 24.

wano zmienne względnie stałe oraz podobne, czyli te, które są nośnikami tych samych, bądź bardzo zbliżonych informacji. Do tego celu zastosowano metodę *analizy skupień*¹².

W wyniku przeprowadzonych obliczeń otrzymano następujący zbiór cech diagnostycznych:

X_3 – liczba łóżek szpitalnych na dziesięć tysięcy mieszkańców,

X_6 – liczba uczniów szkół średnich na tysiąc mieszkańców,

X_9 – księgozbiór bibliotek na tysiąc mieszkańców,

X_{10} – liczba miejsc w kinach na tysiąc mieszkańców,

X_{11} – liczba miejsc noclegowych na dziesięć tysięcy mieszkańców,

X_{13} – wartość dodana w złotych na mieszkańca.

W trakcie badań należy też zatroszczyć się o to, aby wszystkie zmienne miały ten sam charakter. Mogą się one bowiem odznaczać różnym kierunkiem oddziaływania na zmienną wynikową tworząc *stymulanty*, *destymulanty* lub *nominanty*¹³. W opisywanym badaniu wszystkie cechy diagnostyczne to stymulanty, a zatem nie było potrzeby zmieniania ich właściwości.

Kolejny etap prac to normalizacja zmiennych, dzięki której doprowadza się różnoimienne cechy do wzajemnej porównywalności. Spośród licznych sposobów normowania zmiennych¹⁴ w badaniu zastosowano przekształcenie ilorazowe o podstawie będącej średnią arytmetyczną, zgodnie ze wzorem (3)¹⁵:

$$Z_{nk} = \frac{X_{nk}}{X_{0k}}, \quad (3)$$

¹² Patrz np.: Z. Chojnicki, T. Czyż, *Metody taksonomii numerycznej w regionalizacji geograficznej*, PWN, Warszawa, 1973, s. 45-66; J. Kowal, *Metody statystyczne w badaniach sondażowych rynku*, PWN, Warszawa, 1998, s. 123-124; E. Nowak, *Metody taksonomiczne...*, op. cit., s. 28-33.

¹³ Pojęcia te zostały wprowadzone do taksonometrii przez Z. Hellwiga. Patrz: T. Grabiński, S. Wydymus, A. Zeliaś, *Metody taksonomii...*, op. cit., s. 21.

¹⁴ Patrz np.: T. Grabiński, S. Wydymus, A. Zeliaś, *Metody taksonomii...*, op. cit., s. 119; J. Pocięcha, *Metody statystyczne w badaniach marketingowych*, PWN, Warszawa, 1996, s. 136-138.

¹⁵ E. Nowak, *Metody taksonomiczne...*, op. cit., s. 89.

gdzie:

Z_{nk} – wartość znormalizowanej cechy diagnostycznej X_k dla obiektu n ,

X_{nk} – wartość cechy diagnostycznej X_k dla obiektu n ,

X_{0k} – podstawa normalizacji (średnia arytmetyczna) cechy diagnostycznej X_k .

W celu uporządkowania badanych obiektów, czyli w celu ustalenia wartości miernika rozwoju gospodarczego, dodano znormalizowane wartości zmiennych, wykorzystując formułę (4)¹⁶:

$$Z_n = \sum_{k=1}^K Z_{nk}, \quad (4)$$

gdzie:

Z_n – wartość miernika rozwoju dla obiektu n ,

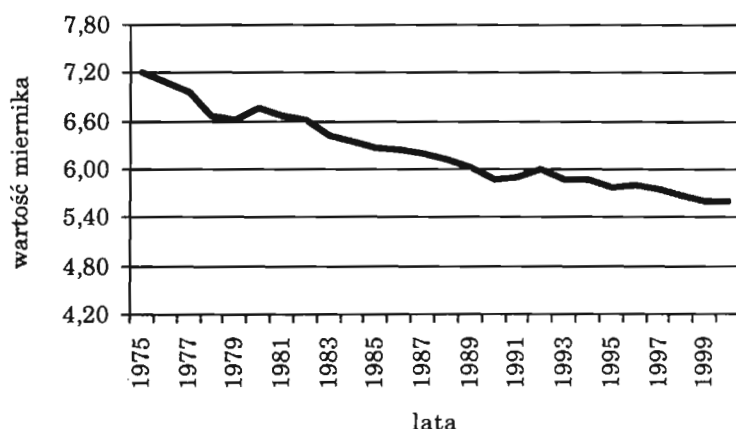
Z_{nk} – wartość znormalizowanej cechy diagnostycznej X_k dla obiektu n .

Spełnienie powyższych wymagań daje badaczowi możliwość uzyskania liczbowego opisu jakościowych zjawisk społeczno-gospodarczych. W konsekwencji prowadzi to do określenia stopnia rozwoju dowolnego obiektu społeczno-gospodarczego za pomocą jednego syntetycznego miernika, a nie zbioru wskaźników lub zmiennych.

5. Charakterystyka rozwoju gospodarczego Ełku

Wykorzystanie metody taksonomicznej dało możliwość graficznego przedstawienia procesu rozwoju gospodarczego Ełku, który zaprezentowano na rysunku 1. Normalizacja zmiennych za pomocą średniej arytmetycznej sprawiła, że wartością, która stanowi jakby „punkt odniesienia”, jest sześć (liczba cech diagnostycznych). Jeżeli wartość miernika rozwoju jest większa od sześciu oznacza to, że miasto w danym roku osiągnęło wyższy poziom rozwoju gospodarczego niż przeciętnie pozostałe miasta w Polsce.

¹⁶ Tamże, s. 90.



Rys. 1. Wykres zmian wartości miernika rozwoju gospodarczego Ełku w latach 1975-2000 (w odniesieniu do uśrednionego polskiego miasta)

Źródło: Opracowanie własne

Dla każdego mieszkańca Ełku, informacje przedstawione na rysunku 1 nie mogą być zadowalające. W całym badanym okresie można zauważyć niemalże stały spadek wartości miernika. Wyjątkami są lata 1980, 1991-1992 i 1996. Do roku 1990 Ełk, pod względem poziomu rozwoju gospodarczego, plasował się powyżej średniej krajowej. Zapoczątkowana tendencja spadkowa nie została jednak skutecznie powstrzymana i w efekcie tego miernik rozwoju gospodarczego Ełku w 2000 roku osiągnął najniższą wartość w badanym okresie.

Dzięki przeprowadzonym obliczeniom uzyskano więc odpowiedź na pytanie: jakim zmianom ulegała w ostatnich 25 latach XX wieku ełcka gospodarka? W kolejnej części badań postanowiono zidentyfikować przyczyny tych zmian.

Sytuacja Ełku w badanym okresie wiąże się nierozdzielnie z powstaniem województwa suwalskiego, które rozpoczęło swój byt 1 czerwca 1975 roku. Nadanie Suwałkom statusu stolicy województwa mogło mieć bardzo niepożądany wpływ na rozwój Ełku. Statystyczny ełczanin, mimo że był wówczas przedstawicielem miasta o największej liczbie mieszkańców w województwie, otrzymywał z budżetu państwa znacząco

mniej funduszy niż mieszkaniac Suwałk, Augustowa, czy Giżycka¹⁷. W sytuacji tej można upatrywać jednej z przyczyn spadku, dość wysokiego poziomu rozwoju gospodarczego Ełku z 1975 roku o ponad 0,5 punktu przez cztery kolejne lata. Wartości syntetycznego miernika rozwoju gospodarczego Ełku, jak również znormalizowanych cech diagnostycznych, które stanowią podstawę rozważań, przedstawiono w tabeli 1.

Długotrwała tendencja malejąca poziomu rozwoju gospodarczego Ełku jest spowodowana niemal ciągłym spadkiem wartości pięciu z sześciu badanych cech. Wyjątek stanowi jedynie cecha diagnostyczna nr 11, to jest liczba miejsc noclegowych na 10 tys. mieszkańców, której wartość wzrosła o 0,01 punktu. Pozostałe zmienne charakteryzują się znacznym zmniejszeniem swoich wartości. Największy spadek można odnotować dla cech nr 9 i 13, czyli księgozbioru bibliotek na tysiąc mieszkańców i wartości dodanej w złotych na mieszkańca, które obniżyły swój poziom aż o 0,43 punktu. Warto dodać, że w latach siedemdziesiątych XX wieku wartości mierników dla wszystkich tych cech plasowały Ełk powyżej średniej krajowej. W roku 2000 dotyczy to już zaledwie połowy z nich.

Powyższe zmiany mogą być efektem niewystarczających bądź też nieudolnych inwestycji władz miejskich na przestrzeni badanych lat. Fakty dotyczące zmian w ełckiej kulturze, oświacie, opiece zdrowotnej, a przede wszystkim rynku pracy potwierdzają, że poziom rozwoju gospodarczego Ełku w ciągu ostatnich 25 lat XX wieku znacznie się obniżał. W 1982 roku rozpoczęła się budowa nowego szpitala miejskiego, która jeszcze w roku 2000 nie została ukończona. Liczba łóżek szpitalnych na 10 tys. mieszkańców była wprawdzie do 1987 roku w Ełku wyższa niż przeciętnie w pozostałych polskich miastach, ale tylko za sprawą stopniowego rozwoju 108 Szpitala Wojskowego na początku lat osiemdziesiątych. Z dziesięciu bibliotek istniejących w mieście w 1983 roku pozostało pięć. Z czterech ełckich kin funkcjonujących w latach siedemdziesiątych zostało jedno. Wyraźną poprawę sytuacji można dostrzec jedynie w odniesieniu do aspektu turystycznego istnienia miasta, czyli liczby miejsc noclegowych, która w porównaniu z 1975 rokiem wzrosła o ponad 60%.

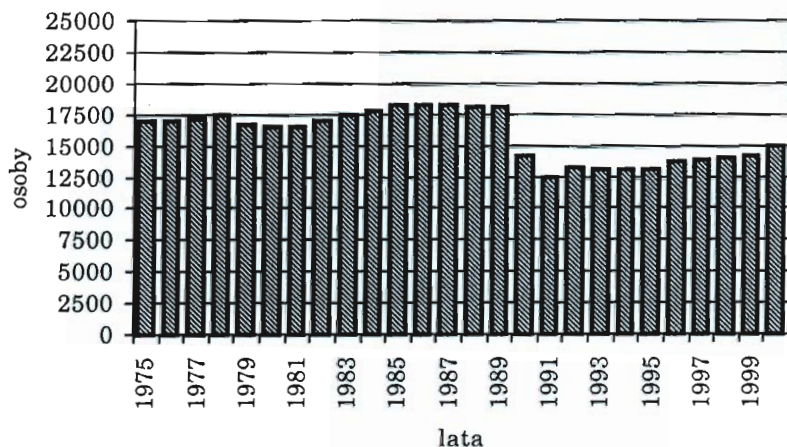
¹⁷ Informacje na ten temat zgromadzono dzięki analizie danych zawartych w *Rocznikach statystycznych województwa suwalskiego* z lat 1977-1981.

Tabela 1.
Wartości znormalizowanych cech diagnostycznych i syntetycznego miernika rozwoju gospodarczego Elku w latach 1975-2000

Rok	Liczba łózek szpitalnych na 10 tys. mieszkańców	Liczba uczniów szkół średnich na tys. mieszkańców	Księgozbiór bibliotek na tys. w kinach na tys. mieszkańców	Liczba miejsc noclegowych na 10 tys. mieszkańców	Wartość dodana w złotych na mieszkańca	Syntetyczny miernik rozwoju gospodarczego Elku
1975	1,13	1,43	1,23	1,28	1,01	7,20
1976	1,11	1,42	1,20	1,27	0,96	7,08
1977	1,10	1,39	1,17	1,28	0,94	6,95
1978	1,10	1,40	0,93	1,27	0,91	6,67
1979	1,08	1,43	0,93	1,27	0,88	6,62
1980	1,10	1,48	0,93	1,27	0,90	6,75
1981	1,10	1,48	0,92	1,27	0,95	6,67
1982	1,09	1,49	0,91	1,27	0,99	6,62
1983	1,07	1,45	0,90	1,26	0,96	6,41
1984	1,06	1,47	0,89	1,26	0,94	6,35
1985	1,05	1,46	0,88	1,26	0,92	6,26
1986	1,02	1,44	0,87	1,25	0,88	6,25
1987	1,00	1,41	0,86	1,25	0,85	6,21
1988	0,98	1,39	0,85	1,24	0,85	6,11
1989	0,96	1,37	0,84	1,24	0,80	6,03
1990	0,95	1,35	0,84	1,21	0,74	5,88
1991	0,95	1,15	0,83	1,34	0,71	5,89
1992	0,95	1,14	0,82	1,40	0,72	6,01
1993	0,81	1,12	0,81	1,24	0,69	5,89
1994	0,81	1,15	0,81	1,23	0,67	5,88
1995	0,81	1,15	0,81	1,23	0,64	5,78
1996	0,81	1,10	0,80	1,24	0,63	5,81
1997	0,81	1,06	0,81	1,25	0,60	5,75
1998	0,82	1,07	0,80	1,25	0,58	5,69
1999	0,83	1,06	0,80	1,22	0,57	5,62
2000	0,85	1,04	0,80	1,21	0,58	5,61

Źródło: Opracowanie własne

Niekorzystny wpływ na rozwój Elku miał niewątpliwie kryzys gospodarczy lat 1979-1982. Po tym okresie wartości podstawowych wskaźników ekonomicznych, takich jak: wartość dodana i liczba zatrudnionych na tysiąc mieszkańców, sytuowały Elk zdecydowanie poniżej średniej krajowej. Można na tej podstawie wnioskować, że miasto, od strony ekonomicznej, nie było przygotowane na transformację gospodarki narodowej w latach 1989-1992.



Rys. 2. Liczba osób zatrudnionych w Elku w latach 1975-2000

Źródło: Opracowanie własne na podstawie *Roczników Statystycznych Województwa Suwalskiego* z lat 1977-1996; *Roczników Statystycznych Województwa Warmińsko-Mazurskiego* z lat 1998-2000; niepublikowanych informatorów Powiatowego Urzędu Pracy w Elku.

W efekcie wspomnianego przekształcenia gospodarki pracę w mieście straciło ponad 5500 osób, co stanowiło blisko 31% zatrudnionych w Elku¹⁸. Od tamtego czasu, co przedstawiono na rysunku 2, liczba miejsc pracy systematycznie wzrasta, ale tempo tego przyrostu jest niewielkie. W 2000 roku zatrudnionych w Elku było blisko 15 tysięcy osób, co daje jedynie 82% z liczby pracujących 15 lat wcześniej. Sprawilo to, że poziom bezrobocia na terenie miasta wyniósł w tym roku 26,3%. Warto w tym miejscu dodać, że od momentu powstania w Polsce zjawiska, jakim jest masowe bezrobocie, jego poziom jest cały czas wy-

¹⁸ Wszelkie wiadomości na temat elckiego rynku pracy pochodzą z niepublikowanych informatorów Powiatowego Urzędu Pracy w Elku.

rażnie wyższy w Elku niż przeciętnie w kraju. Niewykorzystaną siłę roboczą należy więc uznać za kolejną przyczynę spadku poziomu rozwoju gospodarczego miasta w ciągu ostatnich 10 lat XX wieku. Sytuacja ta wpływa bowiem niekorzystnie na sumę wartości dodanej wytwarzanej w elckiej gospodarce, która mogłaby być dużo wyższa.

Wyciągnięcie wniosków mogły utrudniać sporadyczne wzrosty wartości miernika rozwoju gospodarczego Elku, które można zauważyć na rysunku 1 i w tabeli 1. Szczegółowa analiza danych dowodzi, że nie był to jednak skutek poprawy warunków społeczno-gospodarczych w mieście (te ciągle się pogarszały), lecz jeszcze większego ich pogorszenia w pozostałych miastach Polski. Trzeba bowiem stale pamiętać, że metody taksonometryczne mają charakter analizy porównawczej.

6. Wnioski

Rozwój gospodarczy, który jako proces i problem teoretyczny zaistniał w XVII wieku, stał się jednym z centralnych, ale i najbardziej kontrowersyjnych zagadnień ekonomicznych¹⁹. Liczne teorie i koncepcje dotyczące rozwoju gospodarczego, które powstały na przestrzeni lat, były często krytyką i zaprzeczeniem poglądów już istniejących. Wśród ekonomistów nie ma nawet jednomyślności co do interpretacji terminów: rozwój i wzrost gospodarczy.

Na przykładzie badań nad rozwojem gospodarczym Elku ukazano, jak złożone są działania rachunkowe prowadzące do graficznego przedstawienia procesu rozwoju gospodarczego. W celu wyznaczenia mierników owego rozwoju wykorzystano metodę taksonometryczną, której kluczowe pojęcia oraz zasady stosowania przedstawiono we wcześniejszej części artykułu.

Dzięki przeprowadzonym obliczeniom uzyskano odpowiedź na pytanie: jakim przemianom uległa w ostatnich 25 latach XX wieku elcka gospodarka. W dalszej części badań zidentyfikowano przyczyny tych zmian. Ogólne wnioski wydają się być oczywiste. W latach 1975-1989 Elk rozwijał się dynamiczniej niż przeciętnie pozostałe miasta Polski, od 1990 roku jest odwrotnie. Główne przyczyny zaistnienia tej nieko-

¹⁹ A. Chmielak, *Względność koncepcji rozwoju gospodarczego*, Wydawnictwo Politechniki Białostockiej, Białystok, 1999, s. 25.

rzystnej sytuacji to stałe pogarszanie się warunków w ełckiej służbie zdrowia, oświacie i kulturze. Dodatkową barierę rozwoju gospodarczego Ełku, szczególnie w ostatnim dziesięcioleciu, stanowił fatalny stan ełckiego rynku pracy. Poziom bezrobocie, istotnie przewyższający średnią krajową, wpływał niekorzystnie na prosperowanie miejskiej gospodarki i na jakość życia mieszkańców.

Można zadać pytanie: czy taki stan rzeczy ma szansę się zmienić? Ostatnie wydarzenia z historii miasta pozwalają sądzić, że tak. Powstały w Ełku dwie szkoły wyższe, oddano do użytku nowy szpital miejski, istnieje dynamicznie rozwijająca się Podstrefa Ełk Suwalskiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej. Wszystko to sprawia, że ełczanie mogą patrzeć w przyszłość z nieśmiałym optymizmem.

Literatura

1. **Blaug M.**, *Teoria ekonomii*, PWN, Warszawa, 2000.
2. **Chmielak A.**, *Względność koncepcji rozwoju gospodarczego*, Wydawnictwo Politechniki Białostockiej, Białystok, 1999.
3. **Chojnicki Z.**, **Czyż T.**, *Metody taksonomii numerycznej w regionalizacji geograficznej*, PWN, Warszawa, 1973.
4. **Grabiński T.**, **Wydymus S.**, **Zeliaś A.**, *Metody taksonomii numerycznej w modelowaniu zjawisk społeczno-gospodarczych*, PWN, Warszawa, 1989.
5. **Harańczyk A.**, *Miasta Polski w procesie globalizacji gospodarki*, PWN, Warszawa, 1998.
6. **Kowal J.**, *Metody statystyczne w badaniach sondażowych rynku*, PWN, Warszawa, 1998.
7. **Kowalewski K.**, *Analiza i perspektywy rozwoju gospodarczego Ełku w latach 1975-2005*, niepublikowana praca magisterska napisana pod kierunkiem prof. J. Nazarko, Katedra Informatyki i Logistyki, Politechnika Białostocka, Białystok, 2001.
8. **Kupiec L.**, *Rozwój społeczno-gospodarczy*, Filia Uniwersytetu Warszawskiego w Białymstoku, Białystok, 1993.
9. **Nasiłowski M.**, *System rynkowy. Podstawy mikro- i makroekonomii*, Wydawnictwo Key Text, Warszawa, 1996.

10. **Nowak E.**, *Metody taksonomiczne w klasyfikacji obiektów społeczno-gospodarczych*, PWE, Warszawa, 1990.
11. **Pociecha J.**, *Metody statystyczne w badaniach marketingowych*, PWN, Warszawa, 1996.
12. *Roczniki Statystyczne Województwa Suwalskiego z lat 1977-1996.*
13. *Roczniki Statystyczne Województwa Warmińsko-Mazurskiego z lat 1998-2000.*
14. *Rozwój gospodarczy i zmiany strukturalne w ujęciu regionalnym*, praca zbiorowa pod redakcją **B. Kożuch**, Uniwersytet w Białymstoku, Białystok, 1997.
15. *Rozwój Polski Północno-Wschodniej w warunkach transformacji gospodarczej*, praca zbiorowa pod redakcją **A. Bieryło**, Wydawnictwo Klubu Studentów Wydziału Ekonomicznego Filii Uniwersytetu Warszawskiego w Białymstoku, Białystok, 1994.
16. **Sokołowski A., Zajac K.**, *Rozwój demograficzny a rozwój gospodarczy*, PWE, Warszawa, 1987.
17. *Teoria ekonomii. Makroekonomia*, praca zbiorowa pod redakcją **K. Meredyka**, Uniwersytet w Białymstoku, Białystok, 2000.
18. *Urzekające miasto Elk*, niepublikowany folder Urzędu Miasta w Elku.
19. *Wybrane problemy ekonomii. Tom I*, praca zbiorowa pod redakcją **B. Polszakiewicz**, Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu, Toruń, 1994.

AN ANALYSIS OF THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF ELK IN THE YEARS 1975-2000

Summary: This article contains conclusions from research performed in order to describe the process of economic development of Elk in the last 25 years of the 20th century. The first part of the article stresses various methods of interpreting the terms of "economic development" and "economic growth". The next part is devoted to the problems of defining methods of measuring economic development. A characteristic of the taxonomic methods used in the economics is presented, together with methodological research requirements. In this article are also placed results of own research with a detailed analysis, including a tentative identification of the reasons for unfavorable changes in the industry of Elk.

Key words: economic development, taxonomy, Elk

Artur Kozłowski

ESTYMACJA MOCY TESTÓW STATYSTYCZNYCH

Streszczenie: W procedurze weryfikacji hipotez statystycznych można podjąć błędne decyzje. Dlatego analizie poddawane są prawdopodobieństwa popełnienia błędów decyzyjnych. Główna uwaga weryfikującego koncentruje się zazwyczaj na badaniu błędu polegającego na odrzuceniu prawdziwej hipotezy zerowej. Decyzję swoją podejmuje on na podstawie wybranych testów statystycznych. Oznacza to jednak, że w przypadku większej liczby testów weryfikujących daną hipotezę może otrzymać wyniki skłaniające go do podjęcia różnych decyzji.

Problem wyboru odpowiedniego testu rozwiązuje analiza błędu II rodzaju, czyli prawdopodobieństwa przyjęcia hipotezy fałszywej. Pozwala ona na wyznaczenie mocy testu, która określa siłę testu z jaką odrzuca on fałszywe hipotezy. Artykuł poświęcony jest problemom związanym z estymacją mocy testów. Celem dodatkowym jest rozpoznanie możliwości jakich dostarcza moduł programu Statistica 6.0 *Analiza mocy testu*.

Słowa kluczowe: hipoteza zerowa (H_0), hipoteza alternatywna (H_1), błąd I (α) i II (β) rodzaju, moc testu ($1 - \beta$)

1. Pojęcia związane z weryfikacją hipotez statystycznych

Jednym z zasadniczych działów wnioskowania statystycznego jest teoria weryfikacji hipotez statystycznych. Hipotezą statystyczną nazywana jest „każda hipoteza dotycząca parametrów lub postaci funkcyjnej rozkładu prawdopodobieństwa dla określonej populacji, lub bardziej ogólnie, dla mechanizmu probabilistycznego, co do którego wysuwane jest przypuszczenie, że generuje obserwacje”¹.

W teorii weryfikacji hipotez stale rozważa się problem, czy dany wynik obserwacji jest zgodny z pewną ustaloną hipotezą, czy też nie.

¹ M. G. Kendall, W. R. Buckland, *Słownik terminów statystycznych*, PWE, Warszawa 1986, s. 49.

Inaczej mówiąc, weryfikuje się, czy wyniki próby losowej potwierdzają hipotezę czy też jej przeczą. Procedura weryfikacyjna przeprowadzona na podstawie wyników z próby nazywana jest testem statystycznym². Testy statystyczne są sprawdzianami prawdziwości hipotez, które mają określone rozkłady teoretyczne. Porównując wartość liczbową testu, obliczoną na podstawie próby losowej z jej wartością teoretyczną można podjąć decyzję weryfikującą hipotezę zerową na korzyść lub na niekorzyść hipotezy alternatywnej.

Decydując o braku podstaw do odrzucenia H_0 lub o jej odrzuceniu na rzecz H_1 , trzeba mieć świadomość ryzyka popełnienia pewnych błędów. Są one określane mianem błędów I i II rodzaju. Błąd I rodzaju popełnia się odrzucając H_0 , gdy jest ona prawdziwa, a błąd II rodzaju – nie odrzucając fałszywej H_0 . Błędy te występują z określonym prawdopodobieństwem oznaczanym odpowiednio α i β ³. Zależności między błędami oraz prawdopodobieństwa ich wystąpienia przedstawia tabela 1.

Tabela 1.

Błędy we wnioskowaniu statystycznym oraz prawdopodobieństwa ich popełnienia

		H_0	
		prawdziwa	fałszywa
Brak podstaw do odrzucenia H_0	Decyzja	poprawna	błędna (błąd II rodzaju)
	Prawdopodobieństwo	$1 - \alpha$	β
Odrzucenie H_0	Decyzja	błędna (błąd I rodzaju)	poprawna
	Prawdopodobieństwo	α	$1 - \beta$

Źródło: opracowanie własne na podstawie: A. Luszczewicz, *Statystyka nie jest trudna* cz. II *Metody wnioskowania statystycznego*, PWE, Warszawa, 1997, s. 121; C. Domański, K. Pruska, *Nieklasyczne metody statystyczne*, PWE Warszawa, 2000, s. 152.

Jak wynika z powyższego zestawienia, przy weryfikacji hipotezy za pomocą określonego testu niemożliwe jest jednoczesne popełnienie obu błędów. Z błędem I rodzaju należy się liczyć jedynie wówczas, gdy testujący dąży do odrzucenia H_0 . Gdy decyduje się przyjąć badaną hipotezę, musi analizować od błędu II rodzaju. Mając na uwadze chęć podjęcia

² M. G. Kendall, W. R. Buckland, *Słownik* ..., op. cit., s. 653.

³ A. D. Aczel, *Statystyka w zarządzaniu*, Wyd. Nauk. PWN, Warszawa, 2000, s. 266-272.

decyzji poprawnej oczywistym jest dążenie do zminimalizowania prawdopodobieństwa popełnienia obu błędów. Stąd wartości α i β powinny być możliwie najmniejsze.

W literaturze przedmiotu dosyć dużo miejsca poświęca się problematyce związanej z prawdopodobieństwem popełnienia błędu I rodzaju (α). Decyzje dotyczące odrzucenia bądź nieodrzućenia H_0 podejmuje się powszechnie bez odwoływania się do błędu II rodzaju. Do podjęcia decyzji dotyczącej przyjęcia H_0 konieczna jest analiza prawdopodobieństwa zajścia błędu II rodzaju oraz siły, z jaką przyjmujemy zawarte w niej stwierdzenie.

2. Definicja mocy testów

Moc testu ($1 - \beta$) definiowana jest jako prawdopodobieństwo podjęcia prawidłowej decyzji, polegającej na odrzuceniu weryfikowanej na podstawie wyników z próby hipotezy, wtedy gdy jest ona fałszywa⁴.

Zależność między mocą testu a prawdopodobieństwem popełnienia błędu II rodzaju jest tutaj oczywista. Dążenie do zminimalizowania wartości β oznacza jednoczesną maksymalizację mocy testu. Nie może się to jednak odbywać w oderwaniu od poziomu α . Nie jest możliwe jednoczesne minimalizowanie obu błędów, gdyż przy danej liczebności próby między nimi zachodzi korelacja ujemna. Dlatego poszukując optymalizacji swojej funkcji celu (czyli minimalizacji prawdopodobieństwa popełnienia obu błędów), poszukuje się testu najmocniejszego. Jest to kategoria zaproponowana przez Neymana i Pearsona i oznacza taki test, przy którym prawdopodobieństwo popełnienia błędu I rodzaju, nie przekraczając z góry ustalonej małej liczby α , minimalizuje funkcję opisującą błąd II rodzaju⁵. Inaczej mówiąc, jest to taki test, dla którego przy danej wielkości α maksymalizowana jest moc testu.

⁴ M. G. Kendall, W. R. Buckland, *Słownik ...*, op. cit., s. 101.

⁵ C. Domański, K. Pruska, *Nieklasyczne ...*, op. cit., s. 153.

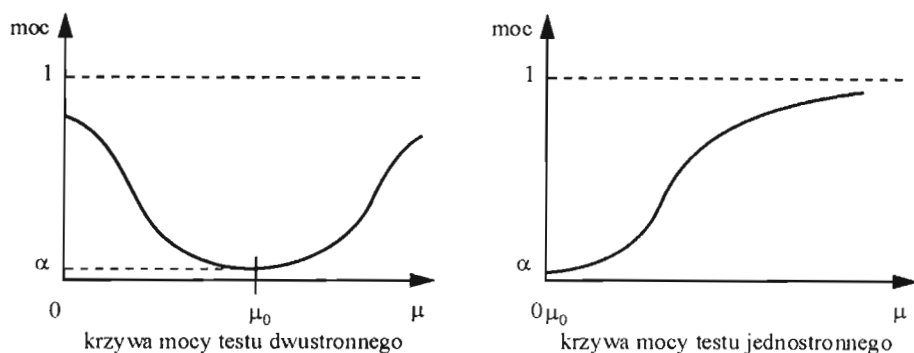
3. Estymacja mocy testu

Estymacja mocy testów statystycznych jest rzeczą zawiłą, a czasami wręcz niewykonalną (np. dla testów nieparametrycznych). Zazwyczaj sprowadza się do oszacowania wartości β przy założonej z góry wielkości α . Najłatwiej moc testu możemy wyznaczyć, zakładając że weryfikowane hipotezy są hipotezami prostymi. W takiej sytuacji najpierw wyznacza się punkt krytyczny (x_{kryt} , jest to wartość krytyczna rozkładu właściwa dla skali rozpatrywanego problemu) a następnie na podstawie wartości prostej H_1 , przyjmując jej parametry za wartości rozkładu, oblicza się wartość β ⁶.

Należy jednak podkreślić, że taka sytuacja występuje niezmiernie rzadko. W praktyce bowiem obie hipotezy są hipotezami złożonymi. W przypadku testów dwustronnych (bezkierunkowych) H_0 dopuszcza tylko jedną zakładaną wartość, natomiast H_1 dopuszcza nieskończenie wiele możliwych wartości. Podobnie sytuacja wygląda w przypadku testów jednostronnych (kierunkowych). Tutaj obie hipotezy przyjmują wartości z pewnych przedziałów liczbowych, choć dla uproszczenia zazwyczaj H_0 traktowana jest w tym przypadku jak hipoteza prosta. Problemem jest więc określenie i uzasadnienie wyboru wartości z przedziału określonego w H_1 jaką należy przyjąć, aby przy określonym poziomie istotności α móc oszacować moc testu.

W tym celu przyjmuje się kolejne wartości parametrów dopuszczalne przez H_1 i na ich podstawie według podanej procedury szacuje się wartości β oraz $1-\beta$. Następnie na podstawie wyznaczonych w ten sposób wartości szacuje się parametry funkcji mocy, czyli zależności mocy testu od wartości parametru. Wykresy funkcji mocy przedstawia rysunek 1.

⁶ E. Aranowska, J. Rytel, *Nowe ujęcie problematyki mocy testów statystycznych*, w: „Przegląd Psychologiczny” tom 43, nr 1/2000, s. 33-36.



Rys. 1. Krzywe mocy dla testu jednostronnego i dwustronnego dla $H_0 : \mu = \mu_0$ i $H_1 : \mu \neq \mu_0$

Źródło: A. D. Aczel, *Statystyka w zarządzaniu*, Wyd. Nauk. PWN, Warszawa, 2000, s. 326.

Analizując kształt krzywej mocy testu można stwierdzić, że wraz ze wzrostem odległości między wartością zakładaną w hipotezie a wartością rzeczywistą moc testu wzrasta. Maleje bowiem szansa na to, że fałszywa H_0 zostanie przyjęta. Punkt optimum ustali się więc tam, gdzie przy danych czynnikach determinujących moc testu funkcja mocy będzie maksymalizowała moc testu przy jednoczesnym minimalizowaniu różnicy między zakładaną a rzeczywistą wartością parametru.

W literaturze rekomendowanym poziomem mocy testu $(1 - \beta)$ jest wartość większa lub równa 0,8. Oznacza to, że przy danej wielkości α (przyjmowanej najczęściej jako wartość nie przekraczająca wartości 0,05), wielkość β nie może być większa niż 0,2.⁷

4. Czynniki determinujące moc testów

Załóżmy, że mamy do czynienia z pewną populacją, w której rozkład zmiennej losowej X jest rozkładem normalnym o nieznannej wartości oczekiwanej (m_0) i znanym odchyleniu standardowym (σ). Z populacji tej pobieramy próbę losową n -elementową, przy czym średnia z próby jest różna od wartości oczekiwanej w populacji ($\bar{x}_n \neq m_0$). W takiej sy-

⁷ Tamże, s. 33.

tuacji treść weryfikowanej hipotezy będzie taka, że średnia w populacji wynosi m_0 ($H_0 : m = m_0$) wobec alternatywy, że średnia ta jest wyższa lub niższa od zakładanej ($H_1 : m > m_0$; lub $H_1 : m < m_0$). W przypadku potrzeby wyznaczenia mocy testu złożoną H_1 możemy zapisać w postaci hipotezy prostej $H_1 : m = m_1$, przy czym, w zależności od sytuacji opisanej w H_1 zachodzi, że $m_1 > m_0$ lub $m_1 < m_0$. Sprawdzianem tak postawionej H_0 będzie statystyka⁸

$$u = \frac{x_{\text{kryt.}} - m_0}{\sigma} \cdot \sqrt{n}, \quad (1)$$

Postępując zgodnie z zasadą estymacji mocy testu, najpierw poszukuje się wartości krytycznej ($x_{\text{kryt.}}$). Podstawia się za wartość sprawdzianu „u” standaryzowaną wartość u_α , odczytaną z tablic rozkładu normalnego przy założonym poziomie istotności α . Po odpowiednim przekształceniu otrzymujemy:

$$x_{\text{kryt.}} = m_0 + u_\alpha \cdot \frac{\sigma}{\sqrt{n}} \quad (2)$$

Następnie wyznacza się wartość sprawdzianu dla H_1 :

$$u = \frac{x_{\text{kryt.}} - m_1}{\sigma} \cdot \sqrt{n} \quad (3)$$

Przyjmując za wartość statystyki „u” standaryzowaną wartość u_β dokonuje się podstawienia wyznaczonego w kroku (2) punktu krytycznego $x_{\text{kryt.}}$ i otrzymuje się⁹:

$$u_\beta = \frac{m_0 + u_\alpha \cdot \frac{\sigma}{\sqrt{n}} - m_1}{\sigma} \cdot \sqrt{n} \quad (4)$$

⁸ J. Greń, *Statystyka matematyczna*, PWN, Warszawa, 1987, s. 419.

⁹ Por. J. Greń, *Statystyka ...*, op. cit., s. 392, E. Aranowska, J. Rytel, *Nowe ujęcie ...*, op. cit., s. 35, A. D. Aczel, *Statystyka ...*, op. cit., s. 325.

a po przekształceniu:

$$u_{\beta} = u_{\alpha} + \frac{m_0 - m_1}{\sigma} \cdot \sqrt{n} \quad (5)$$

Odczytując wartość dystrybuanty rozkładu normalnego dla tak wyznaczonego wyniku (u_{β}) odczytamy moc testu.

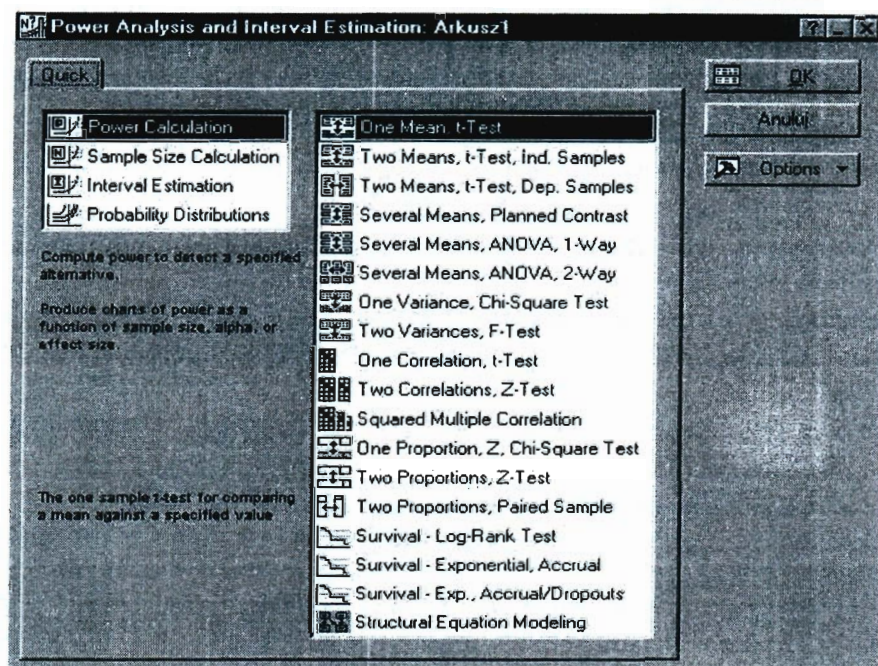
Analizując (5) należy stwierdzić, że na moc testu wpływa kilka czynników. Są to:

- 1) założona wielkość prawdopodobieństwa popełnienia błędu I rodzaju (α) – im niższy jest poziom istotności, tym niższa jest wartość mocy testu;
- 2) różnica między zakładaną (m_1) a rzeczywistą (m_0) wartością parametru – im różnica ta jest większa, tym wyższa jest moc testu;
- 3) liczebność próby – wraz z jej wzrostem wzrasta moc testu;
- 4) odchylenie standardowe – im jest mniejsze, tym wyższa jest moc testu.

Należy zaznaczyć, że nie ma możliwości oddziaływania na każdy z wyżej wymienionych czynników. Nie ma bowiem wpływu na to, jakie będzie odchylenie standardowe w populacji, ani jak wielka będzie różnica pomiędzy zakładaną a rzeczywistą wartością parametru. Pozostaje albo oddziaływanie na poziom istotności α (poprzez jego podwyższenie), albo zwiększenie liczebności próby. Z tych dwóch opcji bardziej korzystne jest rozwiązanie drugie. Daje ono bowiem możliwość zwiększenia mocy testu bez konieczności zwiększenia prawdopodobieństwa popełnienia błędu I rodzaju.

5. Analiza mocy testu jako moduł programu *Statistica 6.0*

Statistica 6.0, produkt firmy StatSoft Inc. jest zintegrowanym systemem do analizy danych statystycznych oraz zarządzania danymi. Jednym z elementów tego programu jest moduł *Analiza Mocy Testu*. Daje on możliwość skupienia się badacza na interpretacji i analizie otrzymanych wyników bez konieczności dokonywania skomplikowanych obliczeń. Uzupełnieniem otrzymanych obliczeń jest możliwość natychmiastowej wizualizacji przeprowadzanych badań.



Rys. 2. Okno dialogowe Analiza mocy testu w programie Statistica 6.0

Źródło: opracowanie własne

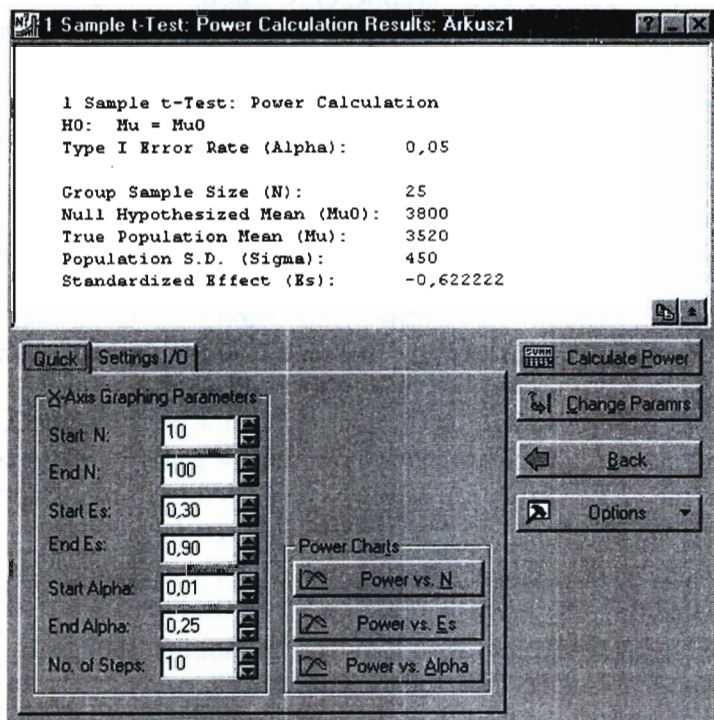
Moduł składa się z 4 podmodułów: Power Calculation, Sample Size Calculation, Interval Estimation, Probability Distributions. Wybierając odpowiedni do potrzeb badacza test, wpisuje się posiadane informacje dotyczące parametrów rozkładu badanego zjawiska oraz zakładanej wielkości błędu I rodzaju (α). Należy podać dokładną konstrukcję H_1 (Type of Hypothesis): czy jest ona obustronna (2-tailed) czy też jest jednostronna (1-tailed)¹⁰.

Możliwości pakietu związane z szacowaniem mocy testu przedstawiono na przykładzie danych dotyczących wagi noworodków płci męskiej, urodzonych w okresie między 15 a 31 listopada 2001 roku w szpitalach w Warszawie¹¹. Postawiono hipotezę zakładającą przeciętną wa-

¹⁰ W przypadku jednostronnej hipotezy alternatywnej należy wybrać kierunek analizowanych zmian.

¹¹ Witajcie na świecie, s. I-IV, dodatek do *Stołecznej Gazety Wyborczej*, nr 287.3891 z 8-9 grudnia 2001.

gę noworodków płci męskiej na poziomie 3800 gram. W celu jej zweryfikowania pobrano próbę losową 25 chłopców, dla których otrzymano średnią wagę 3520 gram. Odchylenie standardowe wagi noworodków wynosi 450 gram.



Rys. 3. Okno dialogowe *Power Calculation Results* w programie *Statistica6.0*

Źródło: opracowanie własne

Power Calculation umożliwia oszacowanie mocy testu. Opcja *Calculate Power* dostarcza podsumowania: przedstawia wyniki wejściowe i pokazuje jaka jest w danym przypadku moc zastosowanego testu oraz wartość krytyczna testu dla danego poziomu istotności α . Opcje *Power Charts* pozwalają na graficzną prezentację otrzymanych wyników. Moc testu jest tutaj przedstawiona jako funkcja wielkości próby (*Power*

vs. N), skali efektu (*Power vs. Es*)¹² czy poziomu istotności α (*Power vs. Alpha*).

Podobnych informacji udziela procedura *Sample Size Calculation*. Jednak przedmiotem analizy jest tutaj nie moc testu, lecz wielkość próby. *Calculate N* pozwala na wyznaczenie takiej liczebności próby, przy której oba błędy α i β są na określonym poziomie. *Sample Size Charts* natomiast umożliwia wizualizację otrzymanych wyników, pokazując jak poszczególne elementy (skala efektu – N vs. Es ., poziom istotności – N vs. $Alpha$, moc testu – N vs. $Power$) wpływają na kształtowanie się wielkości próby.

Interval Estimation rozpatruje problem skali efektu. Przy danej wartości sprawdzianu (wyznaczonej za pomocą *Calculate Power*), wielkości próby (*Calculate N*) oraz współczynnika ufności (*Confidence Level*), program szacuje przeciętną liczbę błędów (*Delta*) oraz przedział ufności dla standaryzowanych wartości skali efektu (*Standarized Effect*) jakich można oczekiwać przy takich danych.

Probability Distributions to swoisty kalkulator prawdopodobieństwa, pozwalający na obliczenie parametrów wpływających na poziom mocy testu: wartości krytycznej rozkładu, wartości poziomu istotności (α) lub współczynnika ufności ($1 - \alpha$), zakładanego efektu skali.

Dla rozpatrywanego przykładu wartość sprawdzianu testu wyniosła 3,111, $p = 0,0047$. Oznacza to brak podstaw do odrzucenia H_0 mówiącej o przeciętnej wadze noworodków na poziomie 3800gram. Zaobserwowana różnica między wartością zakładaną a rzeczywistą jest nieistotna statystycznie. Obliczono wartość mocy testu, która wyniosła 0,8472. Oznacza to, że siła z jaką test odrzuca fałszywą hipotezę zerową jest znaczna – dzieje się tak w około 85% przypadków. Otrzymana wartość skali efektu zawierająca się w przedziale (0-4,08) oznacza, że przy takich danych wejściowych jesteśmy narażeni na popełnienie błędu II rodzaju przy przyjęciu H_0 w od 0 do 4 przypadkach na 25 badanych.

¹² Skala efektu jest tu rozumiana jako wartość różnicy pomiędzy wartościami – zakładaną w H_0 a rzeczywistą.

6. Zakończenie i wnioski

Przedstawione rozważania dowodzą, że możliwości wyznaczenia mocy testu są znacznej mierze ograniczone i dość skomplikowane. Moduł programu *Statistica 6.0 Analiza mocy testu* pozwala skupić uwagę na analizie i interpretacji rozpatrywanego problemu. Poszerza możliwości praktycznego zastosowania wiedzy na temat błędów we wnioskowaniu statystycznym i podwyższa jakość wnioskowania. Dotychczasową weryfikację hipotez statystycznych można uzupełnić o analizę błędu II rodzaju oraz czynników, które nań wpływają. Przede wszystkim dotyczy to doboru odpowiedniej wielkości próby, która umożliwiłaby podjęcie decyzji weryfikacyjnej o określonej jakości. Znając bowiem wartość prawdopodobieństwa zajścia błędu II rodzaju, można określić warunki, na których podejmie się decyzję o przyjęciu H_0 .

Literatura

1. Aranowska E., Rytel J., *Nowe ujęcie problematyki mocy testów statystycznych*, w: Przegląd Psychologiczny tom 43, nr 1/2000.
2. Domański C., Pruska K., *Nieklasyczne metody statystyczne*, PWE Warszawa, 2000.
3. Greń J., *Statystyka matematyczna*, PWN, Warszawa, 1987.
4. Kendall M. G., Buckland W. R., *Słownik terminów statystycznych*, PWE, Warszawa, 1986.
5. Luszczewicz A., *Statystyka nie jest trudna cz. II Metody wnioskowania statystycznego*, PWE, Warszawa, 1997.
6. „*Stołeczna Gazeta Wyborcza*”, nr 287.3891/2001 z dnia 8-9 grudnia 2001.

STATISTIC POWER TESTS' ESTIMATION

Summary: In the procedure of statistic hypotheses verification wrong decisions may be reached. To perish the fact the probabilities of decisive errors are analysed. The main concern of the verified is usually focused on error exploration relying on eliminating of the true zero hypothesis. The decision is reached being based upon selective statistic tests. Nevertheless, the very most of analysis of test verification result in different decisions. The problem of the proper choice of test is solved with error analysis of the sec-

ond type, meaning the probability of not discarding the false hypotheses. The article treats on the factors being considered and problems which may arise while defining power of test.

Key word: null hypothesis (H_0), alternative hypothesis (H_1), type I error (α), type II error (β), test's power

Artykuł zrealizowano w ramach pracy statutowej S/IZM/1/99.

Agata Lulewicz, Agnieszka Piekutowska

INSTRUMENTY FINANSOWE UNII EUROPEJSKIEJ – ICH ZNACZENIE DLA POLSKI

Streszczenie: Artykuł poświęcony jest charakterystyce przedakcesyjnych instrumentów finansowych, które w dobie integracji Polski z UE odgrywają istotną rolę. Dzięki tym programom Polska, jak i inne kraje Europy Środkowej i Wschodniej, do których te programy zostały skierowane, ma możliwość pozyskania środków finansowych na realizację przedsięwzięć w różnych dziedzinach gospodarki. Głównym celem tej pomocy jest stymulowanie rozwoju gospodarczego i reform demokratycznych w państwach rozwijających się. W dalszej części artykułu przedstawione zostały ogólne założenia oraz cele Funduszu Spójności i funduszy strukturalnych.

Słowa kluczowe: instrumenty przedakcesyjne: Phare, SAPARD, ISPA; fundusze strukturalne; Fundusz Spójności.

1. Wprowadzenie

Państwa kandydujące do członkostwa w Unii Europejskiej mają możliwość ubiegania się o różnego rodzaju środki pomocowe. Polska otrzymuje takie środki od 1990 roku. Początkowo pochodziły one wyłącznie z funduszu Phare („*Poland and Hungary: Assistance in restructuring economies*”). Od stycznia 2000 roku finansowa pomoc państwom kandydującym została rozszerzona o program SAPARD oraz ISPA. Pomocą przedakcesyjną objęte są również Czechy, Węgry, Słowacja, Litwa, Łotwa, Estonia, Słowenia, Rumunia, Bułgaria. Wielkość budżetu funduszy przedakcesyjnych nie zaspokaja w pełni wszystkich potrzeb krajów ubiegających się o członkostwo w Unii. Warunkiem otrzymania środków jest spełnienie przez kraj, ubiegający się o nie, określonych kryteriów. Podział środków finansowych uwzględnia nie tylko wskaźniki statystyczne, takie jak powierzchnia czy gęstość zaludnienia, ale tak-

że kryteria ekonomiczne. Pomoc finansowa skierowana jest przede wszystkim do krajów lub regionów słabo rozwiniętych gospodarczo. Rocznie na realizację programów przedakcesyjnych Unia Europejska przeznacza 3120 mln euro. Blisko 1/3 tych środków przekazywana jest dla Polski.

Po akcesji Polska będzie największym beneficjentem pomocy unijnej pochodzącej z funduszy strukturalnych i z Funduszu Spójności. Przyjmuje się założenie, że połowa środków z tych funduszy trafi do naszego kraju. Wynika to z faktu, że według jednego z założonych kryteriów (gęstość zaludnienia) ludność Polski, według Spisu Powszechnego, przeprowadzonego w 2002 roku, wynosi 38,3 mln mieszkańców, natomiast ludność pozostałych dziewięciu krajów kandydujących około 36 mln mieszkańców. Szczegółowy szacunek wsparcia dla Polski oraz 10 krajów kandydujących w latach 2000-2006 przedstawia tabela 1.1 i 1.2.

Tabela 1.1.

Szacunek wsparcia dla Polski w latach 2000-2006 z tytułu funduszy europejskich
(w mln euro)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Pomoc przedczłonkowska w tym:	920	920	920	920			
SAPARD	170	170	170	170			
ISPA	350	350	350	350			
Phare 2	400	400	400	400			
Fundusze strukturalne					7 635,3*		
Fundusz Spójności					3 733,3		
Rozwój obszarów wiejskich (w tytule rolnictwo)					781,2	853,6	908,2

Źródło: Communication from the Commission, Information note. Common Financial Framework 2004-2006 for the Accession Negotiations, European Commission, Bruksela, 30.01.2002, z uwzględnieniem [4].

*Kwota ta będzie rozdysponowana w następujący sposób: **ERDF**-60,9% (4652,8 mln euro); **EAGGF**-13,8% (1055,0 mln euro); **FIFG**-2,4% (178,6 mln euro); **ESF** - 22,9% (1748,9 mln euro).

Tabela 1.2.

Szacunek wsparcia dla 10 krajów kandydujących do członkostwa
w Unii Europejskiej w latach 2000–2006 (w mln euro)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Pomoc przedczłonkowska w tym:	3 120	3 120	3 120	3 120	3 120	3 120	3 120
SAPARD	520	520	520	520	520	520	520
ISPA	1 040	1 040	1 040	1 040	1 040	1 040	1 040
Phare 2	1 560	1 560	1 560	1 560	1 560	1 560	1 560
Fundusze strukturalne i Fundusz Spójności					7 067	8 150	10 350
Rozwój obszarów wiejskich (w tytule rolnictwo)					1 570	1 715	1 825

Źródło: Communication from the Commission, Information note. Common Financial Framework 2004-2006 for the Accession Negotiations, European Commission, Bruksela, 30.01.2002, z uwzględnieniem [4].

2. Program Phare

Program Phare jest najstarszym funduszem przedakcesyjnym. Powstał z inicjatywy Komisji Europejskiej w połowie 1989 roku. Początkowo z programu Phare korzystały przede wszystkim Polska oraz Węgry. W 1990 roku pomoc Unii Europejskiej została rozszerzona także na inne państwa kandydujące do tego ugrupowania, takie jak: Bułgaria, Czechosłowacja, Jugosławia, NRD. Od 1991 roku z pomocy tej zaczęły także korzystać takie państwa jak Albania i Rumunia, a od 1992 roku Estonia, Litwa, Łotwa i Słowenia.

W latach 1990-1995 Phare udzielił pomocy o łącznej wysokości ponad 3,6 mld ECU, z czego najwięcej otrzymały: Polska – 1,186 mld, Węgry – 583 mln, Rumunia – 608 mln, Bułgaria – 486 mln, Albania – 332 mln, Czechy – 230 mln, Litwa i Słowacja – po 126 mln, Łotwa – 95 mln, Słowenia – 69 mln, Estonia – 68 mln, b. NRD – 35 mln. (...) W okresie tym środki były głównie kierowane na finansowanie: studiów na koncepcje restrukturyzacji poszczególnych dziedzin gospodarki oraz opracowań stosownych planów działania, doradztwa, ekspertyz technicznych, szkoleń kadry. W latach 1995-1999 na realizację programu Phare przeznaczono środki w wysokości 6,7 mld euro, z czego Polska uzyskała

łącznie 1,015 mld euro (przeciętnie rocznie po 200 mln euro), czyli około 21% całości pomocy. W marcu 1996 roku Komisja UE postanowiła, że pomoc z Phare będzie udzielana wyłącznie na finansowanie realizacji dużych projektów rozwoju infrastruktury (ponad 70% całej pomocy), w tym głównie na rozwój sieci telekomunikacyjnych i energetycznych, infrastruktury obszarów wiejskich i inwestycji związanych z ochroną środowiska oraz na poprawę administracji i wymiaru sprawiedliwości państw stowarzyszonych (prawie 30% całej pomocy) [1, s. 95].

Od 2000 roku zmieniły się priorytety programu Phare. Z programu mogą być finansowane działania wspierające przygotowania do przystąpienia do Unii Europejskiej w trzech obszarach: [3]

1. Wspieranie rozwoju instytucjonalnego poprzez finansowanie inwestycji w zakresie budowy instytucji, wzmocnienia administracyjnego i kadrowego, umiejętności programowania, monitorowania i kontroli finansowej.
2. Inwestycje wspomagające osiągnięcie standardów unijnych w dziedzinach wspieranych w ramach programów rozwoju instytucjonalnego oraz pokrycia części składki na uczestnictwo w programach wspólnotowych.
3. Inwestycje na rzecz spójności społeczno-gospodarczej, ukierunkowane na zmniejszenie opóźnień i nierówności w poziomie rozwoju regionów poprzez promowanie aktywności gospodarczej, rozwiązywanie problemów społecznych oraz związanych ze sprawami zatrudnienia, a także rozwój infrastruktury warunkującej prowadzenie działalności gospodarczej.¹

3. Program ISPA

Program ISPA (*Instrument for Structural Policies for Pre-Accession - Przedakcesyjny Instrument Polityki Strukturalnej*) wzorowany jest na Funduszu Spójności, funkcjonującym w Unii Europejskiej od 1993 roku. Składa się on z dwóch modułów: transportowego i ekologicznego. W zakresie transportu finansowane są przede wszystkim inwestycje mające

¹ Szczegółowe informacje na temat programów realizowanych po 2000 roku znajdują się w Memorandach Finansowych dostępnych na stronach internetowych Komitetu Integracji Europejskiej www.ukie.gov.pl

charakter ponadlokalny, znajdujące się w tzw. korytarzach transeuropejskich, a także inwestycje mające na celu połączenie systemów komunikacyjnych z infrastrukturą krajów członkowskich UE. Za priorytetowe przedsięwzięcia w zakresie ochrony środowiska uznano natomiast działania mające na celu zmniejszenie emisji szkodliwych gazów i pyłów do atmosfery, poprawę jakości wód powierzchniowych i podziemnych, a także gospodarkę odpadami.

Podział środków w ramach ISPA między kraje beneficjentów odbywa się na podstawie następujących kryteriów:

- liczba ludności,
- PKB na jednego mieszkańca, mierzony parytetem siły nabywczej,
- powierzchnia kraju.

Środki z tego programu zostały podzielone równo, po 50% na ochronę środowiska i infrastrukturę transportową. Pomoc finansowa ma najczęściej charakter bezzwrotnych grantów, pomocy zwrotnej, dofinansowania spłat odsetek kredytu, a także innych form pomocy pieniężnej. Wielkość przydziału wstępnego może ulec zmianie z uwagi na efektywność wykorzystania środków funduszu ISPA w danym kraju w latach poprzednich, a także potrzeby innych kandydatów. Z funduszu tego finansowane są duże projekty o wartości co najmniej 5 mln euro, przy czym zgodnie ze standardową zasadą przyjmowaną w tego typu programach współfinansowanie nie może być wyższe niż 75% wydatków publicznych (w szczególnych, bardzo dobrze uzasadnionych przypadkach, udział ten może wynieść do 85%). Przy realizacji programu ISPA możliwa jest współpraca z międzynarodowymi instytucjami finansowymi, takimi jak: Europejski Bank Inwestycyjny, Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju, Bank Światowy.

Na realizację programu ISPA w latach 2000-2006 Unia Europejska ma przeznaczyć 7 mld euro. W 2000 roku Polska otrzymała z tych środków 350 mln euro. Wnioski o dofinansowanie przedsięwzięć transportowych składa Generalna Dyrekcja Dróg Publicznych. Natomiast w dziedzinie ochrony środowiska projekty są przedstawiane przez samorządy terytorialne, związki samorządowe oraz inne podmioty publiczne. Koordynacją prac programu ISPA w sektorze ochrony środowiska zajmuje się Ministerstwo Środowiska. Jednostką odpowiedzialną za przygotowanie, a także realizację projektów finansowych w ramach programu ISPA jest Narodowy Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej.

4. Program SAPARD

Program SAPARD (*Special Accession Programme for Agriculture and Rural Development - Specjalny Program Akcesyjny dla Rolnictwa i Obszarów Wiejskich*) ma na celu pomoc w stymulowaniu rozwoju obszarów wiejskich naszego kraju, a także przygotowanie do funkcjonowania w warunkach jednolitego rynku, po uzyskaniu członkostwa w Unii. SAPARD z jednej strony wypełniać powinien założenia przedstawione w Narodowym Planie Przygotowania do Członkostwa, zaś z drugiej – realizować priorytety „spójnej polityki strukturalnej rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich”, określającej cele polityki krajowej wobec obszarów wiejskich i rolnictwa do 2006 roku [8, s. 21].

SAPARD opiera się na dwóch priorytetach:

1. poprawie efektywności sektora rolno-spożywczego, a w tym poprawie przetwórstwa i marketingu produktów rolnych i rybnych, oraz na inwestycjach w gospodarstwach rolnych;
2. poprawie warunków prowadzenia działalności gospodarczej i tworzeniu miejsc pracy na wsi, czyli rozwoju infrastruktury na obszarach wiejskich, różnicowaniu działalności gospodarczej na wsi, pilotowych schematach rolno-środowiskowych i zalesieniowych oraz szkoleniu zawodowym [8, s. 21].

Projekty dofinansowywane przez SAPARD podlegają ocenie przez wojewódzkie oddziały Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa. Wysokość unijnego wsparcia finansowego przyznawana jest uwzględnienie liczby ludności wiejskiej, powierzchni użytków rolnych, wysokości PKB na mieszkańca oraz oceny poziomu rozwoju poszczególnych obszarów. Korzystanie z programu SAPARD wyklucza możliwość uzyskania wsparcia finansowego z krajowych środków publicznych (w szczególności z kredytów preferencyjnych Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa), a także z innych środków pochodzących z Unii Europejskiej (Phare, ISPA) oraz międzynarodowych instytucji finansowych.

W Polsce za realizację programu SAPARD odpowiedzialna jest Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa. Przed rozpoczęciem realizacji tego programu jej zadaniem było przygotowanie programu operacyjnego, który określał: rodzaj inwestycji podlegający dofinansowaniu w ramach programu, wysokość wsparcia obowiązkowego i wkładu własnego, systemu wdrożeniowego i kontroli itp. Program operacyjny był przedmiotem posiedzenia Komitetu STAR w Brukseli 13 wrześ-

nia 2000 roku, gdzie został pozytywnie zaopiniowany. Ze względu na trudności związane ze spełnieniem warunków niezbędnych do uruchomienia programu SAPARD, dopiero 25 lipca 2002 roku Komisja Europejska przekazała Polsce pierwsze środki finansowe. Środki, które zostały przyznane Polsce na lata 2000-2002, ze względu na trudności proceduralne (związane z wprowadzaniem systemu IACS), nie mogły być wykorzystane w tym okresie, jednak istnieje możliwość ich wykorzystania do końca 2003 roku.

Dotychczas program SAPARD cieszy się umiarkowanym zainteresowaniem ze strony sektora rolnego, ze względu na duże wymagania stawiane wobec beneficjentów. W przypadku ubiegania się o środki z tego funduszu niezbędne jest dofinansowanie przedsięwzięć ze środków prywatnych. O pomoc z programu mogą ubiegać się rolnicy spełniający następujące kryteria:

- mają wykształcenie rolnicze wyższe, średnie lub też ukończyli zasadniczą szkołę zawodową i co najmniej trzyletni staż w samodzielnym prowadzeniu gospodarstwa,
- mają wykształcenie nierolnicze na poziomie średnim lub wyższym i doświadczenie w samodzielnym prowadzeniu gospodarstwa co najmniej przez okres 5 lat,
- mają wykształcenie podstawowe lub zasadnicze zawodowe o specjalności innej niż rolnictwo i 10 letni staż w samodzielnym prowadzeniu gospodarstwa,
- nie ukończyli 50 lat.

Ponadto pewną barierą utrudniającą pozyskanie funduszy z SAPARD są sprawy natury formalnej (trudności związane z wypełnieniem niezbędnych dokumentów, tworzenie biznes planów itp.).

5. Cele Funduszu Spójności i funduszy strukturalnych

Od momentu uzyskania członkostwa w Unii Europejskiej Polska straci możliwość ubiegania się o pomoc w ramach programów przedakcesyjnych, zyska natomiast prawo do uczestnictwa w funduszach strukturalnych i Funduszu Spójności, zwanym także Funduszem Kohezji lub Europejskim Funduszem Kohezji. Instrumenty te, podobnie jak programy przedakcesyjne, będą odgrywać istotną rolę w łagodzeniu dysproporcji pomiędzy regionami.

Głównym celem Funduszu Spójności jest udzielanie wsparcia finansowego dla tych krajów UE, których PKB nie przekracza 90% średniej dla wszystkich krajów członkowskich. Budżet Funduszu Spójności na lata 2000-2006 wynosi 18 mld euro. Z funduszu finansowane są dwa sektory: środowisko i transport. Obecnie z tych środków korzystają cztery państwa unijne: Grecja, Portugalia, Hiszpania i Irlandia.

Zgodnie z przyjętym przez Rząd RP Narodowym Planem Rozwoju w latach 2004-2006, wsparcie z tego funduszu będzie kierowane na następujące działania prośrodowiskowe:

- poprawa jakości wód powierzchniowych, polepszenie dystrybucji i jakości wody do picia,
- racjonalizacja gospodarki odpadami i ochrona powierzchni ziemi,
- poprawa jakości powietrza,
- poprawa bezpieczeństwa przeciwpowodziowego.

Celem pomocy Funduszu Spójności w zakresie transportu jest natomiast zapewnienie spójności kraju i poszczególnych regionów z przestrzenią europejską. (...) podjęte przedsięwzięcia będą skutkowały zmniejszeniem zatłoczenia na głównych międzynarodowych korytarzach transportowych Polski, zmniejszeniem wypadkowości, uciążliwości ekologicznej i społecznej transportu, a także uzyskaniem dodatkowych efektów makro- i mikroekonomicznych związanych z tworzeniem nowego potencjału w infrastrukturze transportowej [3].

W latach 2004-2006 na realizację zadań w ramach Funduszu Spójności środki finansowe zostały rozdzielone w następujący sposób: środowisko-1866,6 mln euro, transport –1 866,7 mln euro. Wydatkowanie tych środków będzie wymagało dofinansowania krajowego w wysokości po 330,8 mln euro do każdego sektora.

Zadaniem funduszy strukturalnych jest wspieranie tych sektorów gospodarki i regionów, które bez pomocy finansowej nie są w stanie dorównać do średniego poziomu ekonomicznego Unii Europejskiej. Istnieją cztery takie fundusze:

- a. Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego (ERDF),
- b. Europejski Fundusz Orientacji i Gwarancji Rolnej – Sekcja Orientacji (EAGGE),
- c. Finansowy Instrument Orientacji Rybołówstwa (FIFG),
- d. Europejski Fundusz Społeczny, nazywany też Europejskim Funduszem Socjalnym (ESF).

Na mocy decyzji podjętej podczas Szczytu Rady Europy w 1999 roku w Berlinie, postanowiono przyjąć w planie budżetowym, na lata 2000-2006, kwotę 195 mld euro do wykorzystania przez fundusze strukturalne. Środki te są wykorzystywane na realizację trzech podstawowych celów (dwóch regionalnych i jednego horyzontalnego):

Cel nr 1 dotyczy regionów opóźnionych w rozwoju zarówno pod względem poziomu dochodu, jak i zatrudnienia oraz infrastruktury. Pomoc finansową otrzymują regiony, w których wskaźnik PKB na mieszkańca jest niższy od 75% przeciętnej dla UE². Ponadto celem tym zostały objęte tereny słabo zaludnione (poniżej 8 mieszkańców na kilometr kwadratowy, takie jak Finlandia, Szwecja) oraz obszary ultraperyferyjne. Na realizację celu nr 1 przeznaczono 69,7% środków funduszy strukturalnych (całkowita suma wynosi 135,9 mld euro).

Celem nr 2 objęto regiony przeżywające trudności strukturalne, a więc takie, w których dominuje przemysł schyłkowy, a także obszary wiejskie oraz regiony uzależnione od rybołówstwa. Na realizację tego celu przeznaczono 11,5% środków funduszy strukturalnych (całkowita suma wynosi 22,5 mld euro). Środki te mogą być przeznaczane na rozwój małej i średniej przedsiębiorczości, kształcenie i edukację, wykorzystanie lokalnego potencjału rozwoju.

Cel nr 3 skoncentrowany jest na pomocy regionom w zakresie unowocześnienia systemów oświaty, doskonalenia zawodowego i zwiększania zatrudnienia. Na ten cel przeznaczono 12,3% środków funduszy strukturalnych (całkowita kwota wynosi 20,05 mld euro).

Po przystąpieniu Polski do UE cały obszar naszego kraju zostanie objęty działaniami wyłącznie w ramach celu pierwszego. W latach 2004-2006 Polska otrzyma z funduszy strukturalnych środki w wysokości 7635,3 mln euro. W realizację działań rozwojowych współfinansowanych z tych funduszy trzeba będzie koniecznie zaangażować krajowe środki publiczne na kwotę 2 861,4 mln euro. Z ogólnej sumy funduszy strukturalnych 7 320,7 mln euro wykorzysta się na realizację Podstaw Wsparcia Wspólnoty (programów operacyjnych), natomiast 314,6 mln euro – na realizację tzw. Inicjatyw Wspólnotowych. W latach 2004-2006 będą realizowane dwie inicjatywy: INTERREG (celem tego programu jest wzmacnianie współpracy transgranicznej, międzyregionalnej i między-

² Wyliczenie przeciętnej nie będzie uwzględniać PKB państw Europy Centralnej mających przystąpić do UE w 2004 roku.

narodowej) i EQUAL (zwalczanie dyskryminacji i nierówności na rynku pracy oraz działania w kierunku integracji społecznej i zawodowej imigrantów)³.

5. Podsumowanie

Unia Europejska ustanowiła trzy fundusze przedakcesyjne, skierowane do krajów Europy Środkowej i Wschodniej, których celem jest udzielanie pomocy finansowej: Phare, SAPARD, ISPA. Środki uzyskane z tych programów pozwalają zwiększyć inwestycje w tych obszarach, które są szczególnie istotne z punktu widzenia osiągnięcia wewnętrznej i zewnętrznej spójności społeczno-gospodarczej. Ocenia się, że od 2000 roku finansowa pomoc przedakcesyjna dla naszego kraju może przekroczyć średniorocznie kwotę nawet 900 mln euro. Wydatkowanie środków pochodzących z programów przedakcesyjnych będzie trwało jeszcze do 2006 roku. Po akcesji do UE możliwy będzie dalszy wzrost tych środków. Zmieni się jednak źródło ich pochodzenia. Jako pełnoprawny członek Unii Europejskiej Polska będzie bowiem miała możliwość finansowania działań w regionach i różnych sektorach gospodarki za pomocą środków pochodzących z funduszy strukturalnych oraz Funduszu Spójności.

Przydzielane unijne fundusze często nie są w pełni wykorzystywane ze względu na konieczność spełnienia przez beneficjentów różnych, często trudnych dla nich kryteriów. Środki te nie są także gwarancją szybkiego rozwoju naszej gospodarki. Nie ulega jednak wątpliwości, że ich przeznaczenie oraz efektywne wykorzystanie odgrywa istotną rolę w tworzeniu korzystnych warunków do konkurencyjności na zintegrowanym rynku europejskim.

³ W latach 2000-2006 Unia Europejska, oprócz inicjatyw INTERREG i EQUAL, realizuje również inicjatywy: URBAN-ma na celu wspieranie rozwoju infrastruktury, LEADER – wspomaga wdrażanie nowoczesnych strategii rozwoju terenów wiejskich.

Literatura

1. **Doliwa-Klepacki Z. M.**, *Integracja europejska (od Amsterdamu i Nicei)*, Temida 2, Białystok, 2001.
2. **Kawecka-Wyrzykowska E.** (red.), *Stosunki Polski z UE*, Katedra Integracji Europejskiej im. J. Monaeta, Kolegium Gospodarki Światowej, SGH, Warszawa, 2002.
3. Narodowy Plan Rozwoju 2004-2006, dokument przyjęty przez Radę Ministrów w dniu 14 stycznia 2003 roku, Warszawa, styczeń 2003.
4. Negocjacje o przystąpienie Republiki Czeskiej, Estonii, Cypru, Łotwy, Litwy, Węgier, Malty, Polski, Słowenii i Słowacji do UE, Bruksela 31.01.2003, <http://www3.ukie.gov.pl>
5. Okresowy Raport 2000 Komisji Europejskiej o postępach Polski na drodze do członkostwa w Unii Europejskiej 8 listopada 2000 [w] *Studia Europejskie*, Centrum Europejskie Uniwersytetu Warszawskiego nr 4 (16), Warszawa, 2000.
6. Raport na temat rezultatów negocjacji o członkostwo Rzeczypospolitej Polskiej w Unii Europejskiej, Rada Ministrów, Warszawa, grudzień 2002, www2.ukie.gov.pl.
7. Rozporządzenie Rady z 21 czerwca 1999 roku wprowadzające ogólne przepisy dotyczące funduszy strukturalnych (1260/1999/WE).
8. Unia – jednym z filarów [w:] *Unia Europejska, Przegląd Prawno-Gospodarczy*, nr 6 (29), czerwiec 2002.

EUROPEAN UNION'S FINANCIAL INSTRUMENTS – THEIR ROLE FOR POLAND

Summary: The article gives overview of the EU' financial instruments for candidates, which play essential role in the integration of Poland and EU. Thanks to EU' aid – programme, Poland and other countries of Central and Eastern Europe can gain finances for realization some undertakings in different aspects in economy. The main goal of this programme is to stimulate economic development and democratic reforms in developing countries. The paper presents general framework and objectives of structural funds and Cohesion Fund.

Key words: EU' financial instruments for candidates Phare, SAPARD, ISPA, structural funds, Cohesion Fund.

Anna Małgorzata Olszewska

PROCES WYBORU OPTYMALNEJ LOKALIZACJI INWESTYCJI GOSPODARCZYCH

Streszczenie: Przedsiębiorca podejmując decyzje o lokalizacji swojej firmy powinien brać pod uwagę wiele czynników, które mogą mieć wpływ na wynik finansowy przedsięwzięcia. Jednym z tych czynników jest lokalizacja przedsiębiorstwa. Właściwa analiza i ocena umiejscowienia firmy pozwala uniknąć wielu błędów lokalizacyjnych, które mogą mieć wpływ na efekt końcowy działalności zakładu. W artykule prezentuję informacje o czynnikach lokalizacyjnych i przedstawiam ich kwalifikacje oraz obrazuję hierarchię ich ważności dla różnego rodzaju działalności gospodarczej.

Słowa kluczowe: lokalizacja, czynniki lokalizacyjne, atrakcyjność lokalizacyjna, bariery lokalizacyjne

1. Wiadomości wstępne

Lokalizacja to „określenie, wyznaczenie miejsca [...], umiejscowienie, rozmieszczenie”¹. W niniejszym artykule lokalizacja oznacza umiejscowienie inwestycji gospodarczej w określonej przestrzeni geograficznej. Wyróżnia się cztery rodzaje lokalizacji². Pierwsza, to lokalizacja jednostkowa, gdy poszukuje się miejsca powstania konkretnego zakładu, obiektu prowadzącego określoną działalność gospodarczą. Druga, to lokalizacja branżowa, gdy chodzi o stworzenie infrastruktury dla całej branży na terenie kraju lub regionu. Kolejny rodzaj lokalizacji nazwano kompleksową, gdyż jest rozpatrywana w odniesieniu do kilku zakładów współpracujących ze sobą i zależnych od siebie. Ta lokalizacja związana jest z tworzeniem ośrodka gospodarczego wraz z zakładami kooperującymi ze sobą. Najczęściej w praktyce rozważamy problem lokalizacji

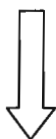
¹ „Słownik poprawnej polszczyzny”, pod red. W. Doroszewskiego, PWN, Warszawa, 1980, s. 306.

² I. Tarski, „Transport jako czynnik lokalizacji produkcji”, PWE, Warszawa, 1963, s. 22.

jednostkowej i ten właśnie problem będzie głównym przedmiotem analizy. Przedsiębiorca pragnący zlokalizować konkretny zakład, produkujący konkretny wyrób, musi ocenić atrakcyjność swej działalności (produkowanego wyrobu) dla danego terenu i swoje możliwości finansowe przy analizie czynników lokalizacyjnych i ich wpływu na wynik działalności zakładu.

2. Wpływ czynników lokalizacyjnych

Niezależnie od branży działalności gospodarczej, właściwa lokalizacja przedsięwzięcia jest jednym z podstawowych warunków powodzenia inwestycji. I tak, szukając najwłaściwszej lokalizacji, należy wielokrotnie opierać się na analizie czynników lokalizacyjnych. Decyzja dotycząca wyboru najkorzystniejszej lokalizacji inwestycji powinna przebiegać zgodnie ze schematem przedstawionym na rysunku 1.



- sporządzenie priorytetowej listy czynników lokalizacyjnych dla danego przedsięwzięcia,
- analiza czynników prowadząca do sporządzenia listy odpowiadających regionów,
- porównanie wybranych regionów,

Wybór konkretnego regionu



- dalsza analiza czynników lokalizacyjnych prowadząca do sporządzenia listy miast/gmin nadających się na lokalizację,
- porównanie wybranych miast/gmin,

Wybór konkretnego miasta/gminy



- dalsza analiza czynników lokalizacyjnych prowadząca do sporządzenia listy miejsc nadających się na lokalizację w wybranym mieście/gminie,
- porównanie wybranych miejsc,

Wybór konkretnego miejsca

Rys. 1. Schemat decyzyjny dotyczący wyboru najkorzystniejszej lokalizacji inwestycji

Źródło: opracowanie własne

Analizując powyższy schemat widzimy, że wybór właściwego miejsca pod konkretną inwestycję musi wynikać z dokładnej znajomości regionów. Wymaga on również dokładnej wiedzy na temat wpływu różnorodnych czynników lokalizacyjnych oraz hierarchii ich ważności.

Wymienione czynniki lokalizacyjne umożliwiają ocenę danego terenu pod względem gospodarczym, ekonomicznym, ludnościowym. Sporządzając poszczególne listy i oceniając ich atrakcyjność można podejmować decyzję z dość dużym prawdopodobieństwem szans na wybór najlepszej lokalizacji, która jest dostępna w danym czasie na określonym terenie.

3. Podział czynników lokalizacyjnych

W literaturze istnieje wiele podziałów czynników lokalizacyjnych ze względu na różne kryteria. I tak L. Kupiec³ dzieli je na pięć grup. Są to odpowiednio: grupa czynników wynikających z naturalnych właściwości środowiska geograficznego, następnie grupa związana z systemem osadnictwa i rozmieszczenia ludności, czynniki związane z infrastrukturą, kolejne czynniki, wynikające z preferencji przedsiębiorcy i ostatnia grupa, czyli czynniki, które nie zostały wymienione powyżej.

Pierwsza z wymienionych powyżej grup, nazywana jest determinizmem geograficznym. Związana jest z wszystkimi elementami środowiska naturalnego. Do niej zalicza się surowce naturalne łącznie z ich wielkością, rodzajem czy możliwościami ich pozyskania. Składnikami tej grupy będą także gleby, ich jakość umożliwiająca bądź utrudniająca inwestycje, jak też niektóre czynniki wynikające ze środowiska naturalnego. Mowa tu o warunkach klimatycznych, stosunkach wodnych, ukształtowaniu terenu, czy też o ograniczeniach wynikających z ochrony środowiska.

Druga grupa czynników to przede wszystkim stopień zurbanizowania obszaru, liczba osób niezatrudnionych, ich kwalifikacje, stawiane wymagania płacowe, możliwość zaspokojenia potrzeb mieszkaniowych. L. Kupiec do tej grupy czynników zalicza także warunki życia w regio-

³ L. Kupiec „Gospodarka przestrzenna”, tom 3, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok, 1999, s. 29.

nie, wielkość i chłonność rynku zbytu, czy istniejące tendencje aglomeracyjne i deglomeracyjne.

Kolejna grupa to czynniki związane z infrastrukturą – urządzenia transportowe i komunikacyjne, różnice w kosztach przewozowych lub wysokość taryf transportowych. Możliwości poboru energii elektrycznej, gazowej i ciepłej, możliwości doprowadzenia wody i odprowadzenia ścieków oraz stan wyposażenia komunalnego miasta należą również do tej grupy. Zalicza się do niej także całą infrastrukturę społeczną, czyli banki, instytucje ubezpieczeniowe, skarbowe, obiekty ochrony zdrowia, obiekty związane z oświatą, szkolnictwem, kulturą i sztuką, jak też obiekty i tereny rekreacyjno-sportowe oraz instytucje administracyjne.

Do czynników wynikających z preferencji przedsiębiorcy czy systemu produkcji zalicza się warunki finansowe przedsiębiorstwa, możliwości adaptacji istniejących budynków i urządzeń, różnego rodzaju bodźce ekonomiczne, czyli między innymi możliwość uzyskania kredytu, wysokość podatków, czy też ulgi. Właściwości wytwarzanych produktów i podatność przewozowa oraz przewidywany rozmiar produkcji mają również duże znaczenie. Pozostałe czynniki, które należy wziąć pod uwagę przy wymienianiu składników omawianej grupy, to stopień powiązań i współzależności techniczno-ekonomicznych, reakcja ze strony konkurencji oraz możliwości rozwoju.

Ostatnią grupę stanowią te czynniki, które nie zostały zakwalifikowane do poprzednich. Do nich zlicza się charakter i aktywność administracji lokalnej, jak też wymogi i postulaty obronności kraju oraz uwarunkowania polityczne, międzynarodowe, ekologiczne i społeczne.

Omawiając czynniki lokalizacyjne należy pamiętać, że duże znaczenie przy doborze obszaru mają bariery lokalizacyjne. Są to „... wszelkie przeszkody ograniczające, utrudniające lub uniemożliwiające inwestowanie i prowadzenie działalności gospodarczej na określonych miejscach i obszarach.”⁴. Można je podzielić według kryterium rodzajowego na ⁵: naturalne, demograficzne i infrastrukturalne. Pierwsze z nich pojawiają się w wyniku braku bądź niedoboru środowiska naturalnego (np. brak możliwości eksploatacji istniejących złóż bogactw mineralnych). Bariery demograficzne są wynikiem niedoboru odpowiednio wykwalifikowanej

⁴ L. Kupiec „Gospodarka przestrzenna”, tom 3, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok, 1999, s. 39.

⁵ J. Leśniak, „Planowanie przestrzenne” PWN, Warszawa, 1985, s. 51-52.

siły roboczej. Przeszkody infrastrukturalne wynikają, zgodnie z nazwą, z cech infrastruktury. Chodzi tu między innymi o wysoką kapitałochłonność, długi okres kształtowania, niższą efektywność od przedsięwzięć bezpośrednio produkcyjnych.

Niektóre z tych barier są możliwe do pokonania. Przykładem może być brak odpowiedniej ilości złóż, który przy wystarczającym nakładzie finansowym można pokonać dostarczając część surowców z innych regionów. Bariery demograficzne można pokonać przez zapewnienie odpowiedniego wykształcenia. Jest to czasochłonne i wymaga dodatkowego kapitału, co jest, niestety, minusem przedsięwzięcia. Trudnymi do pokonania są bariery infrastrukturalne. Brak odpowiednich przepisów prawnych, brak inwestorów, nieprzychylność władz na różnych szczeblach i tym podobne znacznie to utrudniają. Możliwość radzenia sobie z wymienionymi barierami narzuca inny ich podział: bariery bezwzględne, których nie powinno lub nie można pokonywać, i względne, czyli te, których pokonanie jest możliwe przy poniesieniu pewnych nakładów. Podane bariery to nie tylko istniejące dziś, ale też te, które mogą powstać. Można je przewidzieć na podstawie analizy zasobów lub prognoz. Dlatego jedynie wnikliwa analiza czynników lokalizacyjnych połączona z rzetelną wiedzą na temat poszczególnych regionów pozwala uniknąć potencjalnych barier.

4. Analiza czynników lokalizacyjnych przedsiębiorstw

Chcąc wybrać najwłaściwszą lokalizację przedsiębiorstwa należy wyznaczyć hierarchię ważności czynników wpływających na tę decyzję. Ważne staje się też pytanie o to, które z czynników lokalizacyjnych ma największe znaczenie przy wyborze określonego miejsca na konkretną działalność gospodarczą. W tym artykule nie analizuję określonej działalności gospodarczej, wybieram te czynniki, które są najistotniejsze i najmniej znaczące. Warto to uczynić, gdyż tylko niewiele prac zawiera badania rzeczywistej hierarchii czynników lokalizacyjnych dla przedsiębiorstw działających w Polsce.

Jednym z nielicznych tego typu opracowań jest praca: T. Kalinowski, K. Kleina, M. Nowicki, D. Sobczak, E. Wojnicka „Czynniki lokalizacyjne przedsiębiorstw w województwie śląskim i gdańskim” [2]. Jest to analiza przeprowadzona w dwóch sąsiadujących województwach, opi-

sująca istotność czynników lokalizacyjnych dla reprezentatywnej grupy przedsiębiorców posiadających własne firmy. Analiza ta została przeprowadzona na podstawie ankiety. Czynniki lokalizacyjne podzielono na 10 grup:

- 1) bliskość rynku,
- 2) infrastruktura komunikacyjna i infrastruktura łączności,
- 3) przestrzeń do prowadzenia działalności gospodarczej,
- 4) koszty produkcji,
- 5) pracownicy,
- 6) wsparcie instytucjonalne,
- 7) otoczenie dla biznesu,
- 8) nauka i szkolnictwo,
- 9) infrastruktura społeczna,
- 10) pozostałe czynniki.

Przy takim podziale czynniki lokalizacyjne można przyporządkować trzem klasom ważności, decydującym o ich znaczeniu dla przedsiębiorców. Pierwszą klasę stanowią czynniki najistotniejsze, czyli takie, które w głównej mierze decydują o lokalizacji. Drugą stanowią te, które mają pewien wpływ na umiejscowienie na określonym terenie i podnoszą jego atrakcyjność lub nieznacznie ją obniżają. Trzecia klasa czynników to te, które są mało istotne dla większości ankietowanych.

Wśród czynników określanych mianem bliskość rynku największe znaczenie ma bliskość kooperantów i dostawców. Duże znaczenie ma dla regionów słabiej rozwiniętych znalezienie regionalnej niszy działalności gospodarczej, co umożliwia pewniejszy start. Inaczej dzieje się, gdy na jakimś terenie znajduje się duże miasto lub silnie rozwinięty gospodarczo region. Ważniejsza w takiej sytuacji staje się koncentracja podmiotów gospodarczych i ludności w dużych miastach oraz bliskość firm tej samej branży. Mniejsze znaczenie natomiast ma znalezienie niszy gospodarczej. Najmniej istotna w tej grupie czynników jest bliskość firm z udziałem kapitału zagranicznego i bliskość firm z innych branż.

W drugiej grupie czynników lokalizacyjnych, określanej jako infrastruktura komunikacyjna i łączność największe znaczenie ma dostęp do telefonii przewodowej i bezprzewodowej, jak również powiązanie drogami o znaczeniu międzynarodowym i drogami krajowymi głównymi oraz lokalnymi i regionalnymi. W regionie słabiej rozwiniętym ważniejsze stają się drogi lokalne nad krajowymi, odwrotnie niż w regionie lepiej

rozwiniętym. Przeciętnie istotna, ale nie bez wpływu, jest dobra dostępność do sieci telefonii bezprzewodowej oraz dogodne położenie w sieci transportu kolejowego. Spośród tej grupy czynników najmniej istotne okazały się – dobra dostępność do portów lotniczych i dogodne położenie w systemie powiązań wodno-śródlądowych.

W kolejnej grupie czynników, określonych jako przestrzeń do prowadzenia działalności gospodarczej, istotnym czynnikiem staje się dostępność przestrzeni odpowiedniej lub atrakcyjnej. Przestrzeń odpowiednia jest istotniejsza w przypadku obszarów bez dominującego centrum gospodarczego, natomiast przestrzeń atrakcyjna ma znaczenie w dużych miastach, przy zagęszczonej zabudowie. Nieco mniej, ale również wysoko oceniane są koszty wynajmu lub kupna istniejących obiektów, wysokość opłat lokalnych, możliwość ekspansji terytorialnej na działki sąsiadujące, ceny gruntów (kupna lub sprzedaży). Stosunkowo nisko w tej grupie, ale w porównaniu z innymi grupami czynników dość wysoko, znajduje się stan środowiska przyrodniczego. Przestrzeń do prowadzenia działalności gospodarczej należy do najbardziej znaczącej grupy czynników wpływających na lokalizację; wpływa w znacznym stopniu na podjęcie decyzji lokalizacyjnej.

Koszty produkcji to zarówno koszty pracy jak i dostępność lokalnych surowców, czy koszty energii elektrycznej. Najbardziej znaczący okazuje się tu koszt pracy, mierzony kosztami płacy; średnio istotnym kosztem jest koszt energii elektrycznej. Dostępność surowców lokalnych ma znaczenie, gdy umiejscawia się daną działalność gospodarczą poza dużym ośrodkiem; przy lokalizacji w mieście wojewódzkim bądź w jego pobliżu okoliczne surowce nie mają znaczenia.

Grupa czynników określanych mianem pracownicy to przede wszystkim stopień i rodzaj wykształcenia siły roboczej, gdyż przy obecnym bezrobociu nie mówi się już o braku kandydatów na stanowisko, ale o braku pracowników odpowiednio wykształconych. W zależności od wyboru obszaru wysoko lub słabiej rozwiniętego, oczekiwania, co do personelu, powinny być różne. Jest to czynnik mający średnio istotny wpływ na lokalizację. Wybierając duży ośrodek gospodarczy należy oczekiwać wysoko wykwalifikowanej siły roboczej oraz dobrej dostępności do kadry menedżerskiej. W innych regionach łatwiej będzie zatrudnić personel podstawowy.

Wsparcie instytucjonalne to przede wszystkim przyjazność i wsparcie urzędów lokalnych i wojewódzkich. Tu najważniejsze znaczenie ma

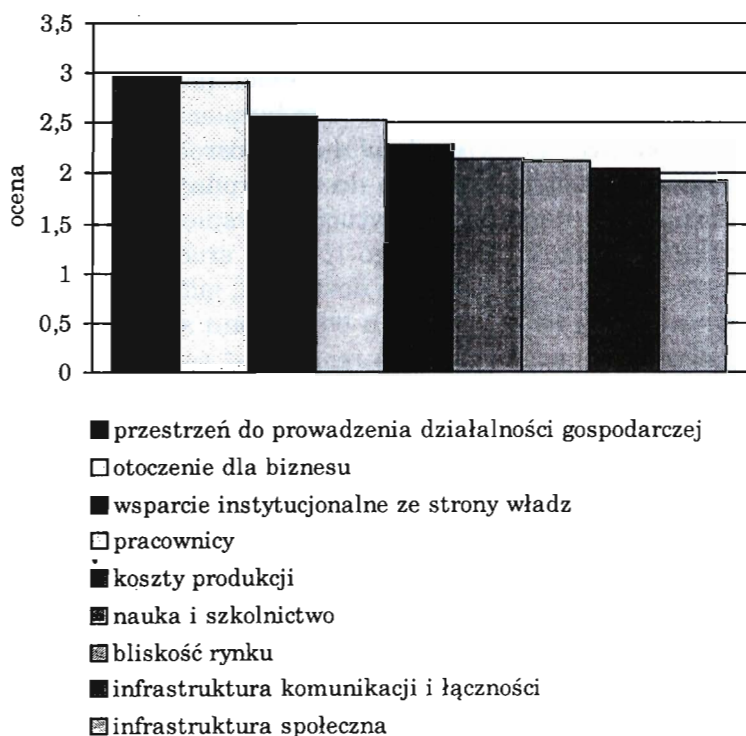
właściwe, pozytywne nastawienie do prowadzonej działalności, zarówno ze strony władz lokalnych jak i wojewódzkich. Niżej oceniane jest wsparcie tych władz niż ich przychyłność.

Wśród czynników otoczenia dla biznesu najistotniejsza (wg przedstawicieli istniejących już firm i zakładów) jest przychyłność banków działających na podstawie prawa handlowego. Mniej znacząca jest przychyłność banków działających na podstawie prawa spółdzielczego i pomoc ze strony instytucji wspierania biznesu (typu for-profit i non-profit).

Zbiór czynników lokalizacyjnych z grupy nauka i szkolnictwo jest silnie związany z poziomem wykształcenia pracowników. I tak dla regionów o niższym poziomie rozwoju gospodarczego większe znaczenie ma bliskość szkolnictwa zawodowego i możliwość dalszego kształcenia pracowników. Ranga głównego miasta regionu jako ośrodka nauki czy też bliskość szkół wyższych ma znaczenie dla pracodawców w dużych miastach. W tej grupie najmniej istotna, niezależnie od regionu, jest bliskość instytucji badawczych.

Jako ostatnią część czynników lokalizacyjnych wymieniam infrastrukturę społeczną. Średnio ważne znaczenie ma tu stan bezpieczeństwa w mieście czy gminie oraz dobry wizerunek regionu. Do innych czynników zaliczamy możliwość rekreacji w obszarach turystycznych (jeziora, lasy), ładny krajobraz, wygląd miejsc, zabytki, czyste środowisko, możliwość uprawiania dyscyplin sportowych, koszty wynajmu i zakupu mieszkań, oferta spędzania czasu wolnego (kina, teatry). Mają one minimalny wpływ na decyzję lokalizacyjną.

Niektóre grupy czynników lokalizacyjnych mają podobne znaczenie niezależnie od regionu. Zgodność istotności czynników w tychże regionach jest bliska 80%. Wykres istotności przedstawiony na rysunku 2 pokazuje, że najistotniejszymi grupami czynników są przestrzeń dla prowadzenia działalności gospodarczej, otoczenie dla biznesu, wsparcie instytucjonalne ze strony władz i pracownicy; natomiast najmniejsze znaczenie ma infrastruktura społeczna.



Rys. 2. Porównanie czynników lokalizacyjnych

Źródło: T. Kalinowski, K. Kleina, M. Nowicki, D. Sobczak, E. Wojnicka „Czynniki lokalizacyjne przedsiębiorstw w województwie śląskim i gdańskim”, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk, 1997

5. Podsumowanie i wnioski

Lokalizacja przedsiębiorstwa w znacznym stopniu zależy od atrakcyjności regionu. Taką atrakcyjnością regionu może być bliskość bazy surowcowej, dostępność podstawowego personelu, możliwość rekreacji, czyste środowisko, ładny krajobraz. Jeśli umiejscawia się działalność gospodarczą w dużym ośrodku miejskim, to o jego atrakcyjności świadczy między innymi bliskość szkół wyższych, dostępność do kadry menedżerskiej czy wysoko wykwalifikowanych pracowników, współpraca



Andrzej Pawluczuk

SZANSE NA WZROST GOSPODARCZY W POLSCE W ŚWIELE KONCEPCJI GOSPODARKI OPARTEJ NA WIEDZY NA PRZYKŁADZIE IRLANDII I FINLANDII

Streszczenie: Gospodarka oparta na wiedzy (GOW) jest pojęciem obecnym w literaturze krajowej i światowej zaledwie od kilku lat. To nowe zjawisko, zgodnie z definicją OECD, oznacza taką gospodarkę, w której wiedza jest tworzona, przyswajana, przekazywana i wykorzystywana bardziej efektywnie przez przedsiębiorstwa, organizacje, osoby fizyczne i społeczności, co sprzyja szybszemu rozwojowi gospodarczemu i społecznemu.

Filary, na których opiera się GOW to:

- właściwe regulacje prawne i system instytucjonalny sprzyjający przedsiębiorczości,
- system edukacji uwzględniający wymogi i potrzeby rynku, w tym naukę przez całe życie,
- odpowiednia infrastruktura informacyjna, wykorzystująca najnowsze technologie informacyjno-teleinformatyczne stosowane w zarządzaniu państwem, regionem oraz używane przez sektor prywatny i organizacje pozarządowe, charakteryzujące się powszechnością i niskimi kosztami użytkowania,
- sprawny system innowacji i badań, w którym uczestniczą ośrodki naukowe, placówki badawcze, przedsiębiorstwa, a rezultatem są innowacje wdrażane do codziennego użytku.

Przedstawione w zarysie działania rządów państw takich jak Irlandia, Finlandia mogą stanowić dobry przykład do naśladownictwa dla Polski.

Autor kończy artykuł wnioskami dla Polski opierającymi się na koncepcji gospodarki opartej na wiedzy.

Słowa kluczowe: wzrost gospodarczy, gospodarka oparta na wiedzy, Irlandia, Finlandia

1. Wprowadzenie

W ostatnich latach spadło w Polsce tempo wzrostu produktu krajowego brutto (PKB), osiągając najniższy wzrost w IV kwartale 2001 roku, wynoszący jedynie 0,2%. Dane za ostatni rok są niewiele lepsze, gdyż PKB wzrósł tylko o 1,3%¹. Porównując wartość PKB w 2001 roku w Polsce w przeliczeniu na 1 mieszkańca, który wyniósł 4.737 USD do średniej krajów Unii Europejskiej – 22.635 USD widzimy duże różnice². W celu zmniejszenia tych niekorzystnych dysproporcji w dochodzie, tempo wzrostu w Polsce powinno być znacznie wyższe niż w porównywalnych krajach i wynosić kilka procent przez okres 20, a nawet 30 lat.

W literaturze jest kilka modeli opisujących wzrost gospodarczy, jako że ten temat jest ciągle obiektem zainteresowań ekonomistów, czy ekonometryków. Podstawowy model został przedstawiony przez Solow'a w 1956 roku, osadzony jest w teorii ekonomii neoklasycznej³.

2. Model Solowa

Model wzrostu gospodarczego Solow'a koncentruje się na czterech zmiennych: produkt (Y), kapitał (K), siła robocza (L) oraz „wiedza”, która jest nazywana także jako „efektywność (wydajność) pracy” (A)⁴. W ujęciu modelowym gospodarka w każdym punkcie czasu (t) dysponuje zasobami kapitału, siły roboczej i wiedzy, które łączy z sobą w celu wytworzenia produktu.

$$Y(t) = F(K(t), A(t), L(t))$$

Charakterystyczne cechy tego modelu to zależność, w czasie produktu od zmiany czynników produkcji oraz multiplikatywność AL rozumiana jako praca efektywna⁵. Dogłębne omówienie modelu Solow'a wykracza poza ramy tego opracowania, a zostało jedynie podane na potrzeby zrozumienia makroekonomicznych podstaw koncepcji gospodarki opartej na wiedzy. Przy wytwarzaniu produktu następuje połączenie

¹ www.stat.gov.pl

² *Rocznik statystyczny RP GUS*, Warszawa, 2002, s. 734, obliczenia własne.

³ *OECD Science, Technology and Industry Outlook*, 2000, s. 99.

⁴ P. Romer, *Makroekonomia dla zaawansowanych*, PWN Warszawa, 2000, s.25.

⁵ Tamże s. 26.

kapitału i siły roboczej za pomocą **wiedzy**. Solow wyliczył już w 1957 roku, że na wzrost wydajności pracy wynoszący ponad 100% w USA w latach 1906-1949, aż w 87,2 % miały wpływ zmiany technologiczne biorące się z wiedzy⁶. Wielu ekonomistów stwierdza, że wiedza jest decydującym czynnikiem produkcji⁷. Wszelkie innowacje oraz technologie są efektem wiedzy. Badania nad innowacjami, nowymi technologiami i ich wpływem na wzrost gospodarczy są prowadzone na poziomie makro, mezo oraz mikro.

Celem niniejszej publikacji jest przedstawienie głównych koncepcji gospodarki opartej na wiedzy i podanie pozytywnych przykładów Irlandii i Finlandii w odniesieniu do Polski.

3.1. Gospodarka oparta na wiedzy

Do istotnych działań w dziedzinie gospodarki opartej na wiedzy należy prowadzenie prac metodycznych i statystycznych, przez różne organizacje. Najważniejszą jest OECD. Należy jednak także wymienić: Bank Światowy, UNESCO, Komisję Europejską. Wyjaśniając samo pojęcie GOW, autor posłużył się definicją roboczą przyjętą przez OECD, w której GOW jest rozumiana jako: gospodarka, w której wiedza jest tworzona, przyswajana, przekazywana i wykorzystywana bardziej efektywnie przez przedsiębiorstwa, organizacje, osoby fizyczne i społeczności, co sprzyja szybszemu rozwojowi gospodarczemu i społecznemu⁸.

Zgodnie z definicją GOW twórcami a jednocześnie uczestnikami w procesie wiedzy są wszystkie podmioty i komórki niezależnie od wielkości i formy własności. Kładąc punkt ciężkości na realizację polityki GOW należy zacząć od stworzenia strategii wiedzy dla rozwoju, w tym celu należy:⁹

⁶ M. Selowsky, World Bank, June 2001.

⁷ M. Porter, J. Sachs, P. Cornelius, J. McArthur, K. Schwab, *The Global Competitiveness Report 2001-2002*. World Economic Forum, Harvard Center for International Development, Oxford University Press 2002

⁸ J. Kotyński, *Europejska przestrzeń gospodarcza oparta na wiedzy – od Lizbony do Warszawy?* w red. A. Kukliński, *Gospodarka oparta na wiedzy. Wyzwania dla Polski XXI wieku*, KBN Warszawa, 2001, s. 33.

⁹ C. Dahlgren, *The Knowledge Economy: Implications for Poland*, materiały konferencyjne, World Bank Institute 17 lipiec, 2002.

- 1) rozważyć specyficzne warunki (cechy) każdego kraju, regionu,
- 2) uwzględnić różne terms of trade,
- 3) położyć nacisk na sektor telekomunikacyjny oraz sektory zaawansowanych technologii, ale ujętych w odniesieniu do strategii gospodarczej,
- 4) skoordynować działania wszystkich uczestników: rządu, samorządów, biznesu oraz społeczeństwa.

Gospodarka oparta na wiedzy osadzona jest na czterech podstawowych powiązanych ze sobą filarach, a mianowicie¹⁰:

- 1) otoczenia instytucjonalnego i gospodarczego, które umożliwia swobodny przepływ wiedzy do wszystkich sektorów wpływając pozytywnie na rozwój przedsiębiorczości,
- 2) wykształconego społeczeństwa, które potrafi tworzyć i wykorzystać w pełni potencjał wiedzy, w tym budowę kapitału ludzkiego: gdzie proces uczenia się będzie przebiegał przez całe życie,
- 3) budowę narodowej (regionalnej) infrastruktury informacyjnej i promującej wykorzystanie technologii informacyjno-telekomunikacyjnych w zarządzaniu państwem oraz regionem, działalności sektora prywatnego i organizacji pozarządowych, a przez to podnoszącą efektywność działania między innymi przez obniżkę kosztów transakcyjnych podmiotów gospodarczych, organizacji pozarządowych w kontaktach z urzędami czy prowadzeniu wzajemnych interesów,
- 4) stworzenie sprawnego i efektywnego narodowego systemu innowacji i popieranie badań, których rezultatem są innowacje wdrażane w codziennym życiu.

Bardzo zbliżone podejście prezentuje prof. A. Kukliński w swoich ostatnich i wcześniejszych publikacjach¹¹. Zwraca uwagę na niedoceniany wymiar regionalny, jak też poziomu mikroekonomii, czyli źródeł innowacji pochodzących od firm oraz instytutów badawczych. Wyróżnia sześć wymiarów regionalnej trajektorii, czyli „przedsiębiorstw wiedzy”, rynku kapitałowego, rynku pracy i regulacji, systemu edukacji i B&R oraz właściwego sprawowania władzy nie na tylko na szczeblu centralnym, ale także regionalnym¹².

¹⁰ *Building knowledge economies: opportunities and challenges for EU accession countries*, Paris, February 19-22, 2002 World Bank, EU, OECD, EBRD, EIB s. 5-6.

¹¹ A. Kukliński (red.), *Nauka – technologia – gospodarka*, KBN, Warszawa, 1995.

¹² A. Kukliński, *The development of Knowledge Based Economy in Europe. The Regional Trajectory*, materiały niepublikowane.

Położenie w ostatnich latach nacisku na wiedzę wiąże się silnie z ostatnimi zmianami, które zachodzą w gospodarce światowej, na rynku nowych technologii i innowacji, które C. Dahlman określa jako „kluczowe czynniki rewolucji wiedzy”¹³:

- 1) Wzrost wiedzy skodyfikowanej i rozwój nowych technologii.
- 2) Bliższe związki z nauką/wzrost liczby innowacji/krótszy proces życia produktu.
- 3) Wzrost znaczenia edukacji i umiejętności technicznych pracowników oraz uczenie się przez całe życie.
- 4) Inwestowanie w wartości niemierzalne (badania i rozwój, edukacje, oprogramowanie) większe niż inwestowanie w majątek trwały w OECD.
- 5) Większa wartość dodana pochodzi z inwestowania w wartości niemierzalne, takie jak marka, marketing, dystrybucja, zarządzanie informacją.
- 6) Wzrost innowacyjności i produktywności ważniejszy niż konkurencyjności i PKB.
- 7) Wzrost globalizacji i konkurencji:
 - handel/ PKB z 38% w 1990 do 52% w 1999,
 - wzrost wartości dodanej przez KTN 27% w zagregowanym PKB.

Jakie są zatem doświadczenia krajów, które w przeszłości prowadziły politykę w zakresie edukacji, infrastruktury instytucjonalnej, nowych technologii czy wdrażania innowacji, w których te dziedziny są dziś postawą gospodarki opartej na wiedzy?

3.2. Przykład Irlandii- „Irlandzki cud”¹⁴

Irlandia dokonała ogromnych przeobrażeń. Z kraju biednego, rolniczego, z którego tysiące młodych ludzi wyjeżdżało za granicę, w ciągu niespełna 2 dekad zbudowała jedną z najdynamiczniejszych europejskich gospodarek opartych na wiedzy. Projekt Krajowy Brutto przez ostatnie 15 lat wzrósł z poziomu poniżej 60% średniej krajów UE do poziomu nieznacznie przewyższającego obecny średni poziom PKB w UE (2002)

¹³ C. Dahlman, *The Knowledge Economy: Implications for Poland*, Wold Bank Insitute 17 lipiec 2002 s. 4.

¹⁴ Opracowano na podstawie: *Building knowledge economies: opportunities and challenges for EU accession countries* Paris, 19-22 February, 2002 World Bank, EU, OECD, EBRD, EIB s. 8-9.

i wyższy niż ma Wielka Brytania. Średni wzrost wyniósł ponad 6,5% w ciągu minionej dekady, a liczba stworzonych nowych miejsc pracy wyniosła 4 razy więcej niż w Anglii. Źródłem tego były wysokie technologie oraz pierwsze miejsce w regionie w eksporcie oprogramowania.

Dwa czynniki zaważyły o wzroście gospodarczym w Irlandii:

- edukacja,
- inwestycje zagraniczne.

Pierwsze zmiany w edukacji zaczęte w latach sześćdziesiątych, przybrały na sile w latach siedemdziesiątych, gdy rozszerzono możliwości kształcenia w bezpłatnych szkołach średnich oraz gdy wzrosły nakłady na szkolnictwo wyższe i edukacje techniczną. Dużą rolę odegrał Regional Technical Colleges, którego rozwój był finansowany w znacznej mierze ze środków strukturalnych UE na początku lat dziewięćdziesiątych.

Zmiany w edukacji dały dobry grunt pod inwestycje zagraniczne przedsiębiorstw o zaawansowanych technologiach. Największe osiągnięcia przypadają na lata 1990-1995. Oprócz wysokich kwalifikacji Irlandczyków ważną rolę odegrały korzystne przepisy prawne, konkurencyjne w regionie wynagrodzenia oraz przychylność rządu, który wyraźnie popierał inwestycje zagranicznych firm wytwarzających oprogramowanie. Reasumując powyższe, można powiedzieć, że inwestycje w techniczne umiejętności ludzi, wysokie bezpośrednie inwestycje i korzystna polityka gospodarcza dały Irlandii sukces.

Ponadto od lat sześćdziesiątych znoszono bariery w handlu, kształtowano stabilną politykę makroekonomiczną i podatkową. Istotne jest zwrócenie uwagi, że obecny boom spowodował wzrost kosztów mieszkań, domów, czynszu, gdyż podaż ze strony sektora budowlanego okazała się za niska. Sektor budowlany korzysta więc z okresu prosperity i rozwija się nadrabiając zapóźnienia z minionych dekad.

Dużym przeobrażeniom uległy regulacje rynku pracy, które polegały na: skróceniu przeciętnego okresu wypowiedzenia umów o pracę, który wynosi obecnie: 15 dni dla pracowników o stażu ponad 4 lata i 2 miesiące o stażu ponad 20 lat¹⁵. Libelaryzacji poddano powód do zwolnienia: np. brak odpowiednich kwalifikacji, likwidacja stanowiska pracy, a także pracodawca nie kieruje się przesłankami socjalnymi: wiek pracownika, czy staż pracy. Zniesiono usztywnienia w zawieraniu umów o pracę na czas określony, co do ilości kolejnych umów i okresu zatrudnienia.

¹⁵ A. Rządca, *Lekarstwo na bezrobocie*, Newsweek, nr 12, 2002, s. 54.

Obniżono koszty zakładania i prowadzenia biznesu oraz podniesiono sprawność instytucjonalną, czego przykładem jest najkrótszy w Europie czas rejestrowania nowej firmy, wynoszący przeciętnie 1 tydzień, a jego koszty wynoszą 250 euro¹⁶.

Stworzone podstawy wzrostu gospodarczego w latach siedemdziesiątych i osiemdziesiątych ujawniły się dopiero w ostatniej dekadzie miniego wieku. Działania, które przyniosły wzrost gospodarczy doskonale wkomponowują się w podstawy gospodarki opartej na wiedzy. Zmiany zaczęto od edukacji, potem zmieniano system prawny, czyli całą infrastrukturę instytucjonalną, następnie położono nacisk na nowe technologie i innowacje. Stało się to możliwe w sytuacji, gdy istniał odpowiedni kapitał społeczny, na który się składało także przychylne nastawienie ze strony rządu i samorządów. Integracja z UE, a szczególnie dofinansowanie w związku z prowadzonymi instytucjonalnymi i infrastrukturalnymi zmianami odegrało stymulującą rolę w procesie przechodzenia od starej do „nowej gospodarki”.

3.2. Przykład Finlandii: od lasu do telefonu¹⁷

Lasy, które pokrywają znaczne połacie Finlandii, są nawet do obecnych czasów znacznym bogactwem narodu. W latach sześćdziesiątych drewno, tarcica i wyroby papiernicze stanowiły ponad 60% eksportu Finlandii. Sektor drzewny jeszcze w 1990 roku miał w gospodarce udział wynoszący 40%, to jest tylko nieznacznie mniejszy od sektora maszynowego i metalowego, wynoszącego 31%. W latach dziewięćdziesiątych nastąpiły gwałtowne zmiany, eksport elektroniki i produktów zaawansowanych technologicznie sięgnął ponad 30%, a Finlandia stała się światowym liderem w produkcji telefonów komórkowych i związanych z tym akcesoriów.

Dominujący udział Nokii w światowym rynku telefonii bezprzewodowej jest nie do podważenia, o czym świadczą chociażby ostatnie dane w sprzedaży, która wyniosła 37,4 mln telefonów za pierwsze półrocze

¹⁶ Tamże, s. 54.

¹⁷ opracowano na podstawie: *Building knowledge economies: opportunities and challenges for EU accession countries*, Paris, 19-22 February, 2002 World Bank, EU, OECD, EBRD, EIB s. 10-11.

w 2002 roku, co stanowiło 36% w całym rynku, i wzrósł on o kolejne 2%)¹⁸.

Jak to się stało, że mały kraj posiadający ograniczone zasoby naturalne stał się liderem na rynku w erze „nowej ekonomii”?

Dwa czynniki odegrały zdecydowaną rolę:

- ciągle inwestycje w badania i rozwój, wpływające na innowacje,
- spójne i odpowiednie reakcje na ekonomiczne kryzysy.

Podłoże sukcesu Finlandii znajduje wyraz we wcześniejszych działaniach, które były podejmowane w ostatnich dekadach, w odpowiednio realizowanej polityce społecznej, stałej i przewidywalnej polityce gospodarczej oraz w położeniu nacisku na edukację. Istotne jest, że na początku lat osiemdziesiątych Finlandia sukcesywnie zwiększała nakłady na badania i rozwój, przy czym wzrastały także finanse publiczne, wspierające firmy prywatne prowadzące działania B&R w późnych latach osiemdziesiątych i wczesnych dziewięćdziesiątych, podczas gdy inne państwa OECD redukowały znacznie rządowe wydatki na B&R. Udzielone Finlandii znaczne poparcie, skierowane na wzrost innowacyjności, przyczyniło się do zdobycia rynków i stało się aktywną odpowiedzią Finlandii na kryzys wczesnych lat dziewięćdziesiątych.

Rozpad struktur instytucjonalnych byłego Związku Radzieckiego w 1991 roku i zmiany na tych rynkach uderzyły mocno w eksport produktów fińskich, dla których znaczącym rynkiem zbytu były kraje bałtyckie i Rosja. PKB w Finlandii ze wzrostu 5% w 1989 roku spadło do minus 5% w 1991, a bezrobocie wzrosło z 5% do 20%.

Finlandia zintensyfikowała działania na otwarcie swojej gospodarki na inwestycje zagraniczne, stworzenie odpowiednich zachęt ekonomicznych i instytucjonalnych dla innowacji, liberalizację i deregulację rynku krajowego. Dobrym przykładem powyższych działań jest wykorzystanie offsetu, podpisanego z USA. Skorzystał przede wszystkim przemysł, dzięki zaawansowanym technologiom. Przykładem może być obecna pozycja Nokii¹⁹. Ten jednostkowy sukces oraz osiągnięcia całej gospodarki Finlandii nie byłyby możliwe bez wprowadzenia odpowiednich działań w przeszłości, sięgających lat osiemdziesiątych. To one spowodowały, że dziś o gospodarce tego kraju można mówić, że jest oparta na wiedzy.

¹⁸ World Street Journal, 26.11.2002, s. A4.

¹⁹ Na podstawie: <http://kbn.icm.edu.pl/finauki98/offset.html>

3.4. Przypadek Polski – krytyczne spojrzenie, odchodzenie od gospodarki opartej na węglu²⁰

Nawiązując do modelu Solowa i jego czynników, można stwierdzić, że w Polsce czynnik siły roboczej jest wystarczający²¹, gorzej jest z pozyyskaniem kapitału zagranicznego. Od roku 2000 wielkość inwestycji zagranicznych spada i wyniosła jedynie w 2002 roku 6.064 mln USD, wobec 7.141 w ubiegłym roku²². Na świecie jest dużo kapitału, który zostanie zainwestowany przy odpowiedniej stopie zwrotu i małym ryzyku, gdy będą spełnione także inne warunki, bliskie warunkom stosowanym przez gospodarki oparte na wiedzy.

W Polsce jednak wyraźnie brakuje czynnika wiedzy, którego wymaga najnowsza technologia, odpowiednia organizacja pracy i cała infrastruktura instytucjonalna. Nakłady na edukację oraz na B&R spadają, choć pozytywnym elementem jest wzrost liczby studentów i nakłady osób fizycznych przeznaczenie na podniesienie swego poziomu edukacji. W Polsce mamy, obok prywatnych form edukacji, wszystkie stopnie szkolnictwa bezpłatnego. Co do jakości kształcenia na poziomie wyższym poglądy są podzielone. Ostatnie wyniki raportu PISA, przeprowadzonego dla 15-latków w państwach OECD, nie pokazują, by wyniki były rewelacyjne dla Polski²³. Doświadczenia Irlandii i Finlandii pokazały, że w ich krajach najpierw zmiany miały miejsce w systemie edukacji, a dopiero później w zakresie innych polityk.

Jeśli mówimy o gospodarce opartej na wiedzy, to musimy mieć świadomość rozróżnienia dwóch rodzajów wiedzy. Po pierwsze – wiedza może być jawna, czyli skodyfikowana w różnych bazach danych, książkach, procedurach, czy technologiach, a po drugie – wiedza może być ukryta, czyli taka, którą posiadają ludzie, mieszkańcy jakiegoś kraju. Do jej zdobycia, a następnie efektywnego użycia potrzeba odpowiednich warunków i zachęt ze strony państwa i samorządów. Drugi rodzaj wiedzy będzie rozwijany tylko na poziomie jednostki, czyli w przedsiębiorstwie, szkole itd. Co się dzieje zatem z wiedzą cichą w Polsce? Nie przeprowadzając żadnych badań, lecz tylko sprawdzając zasoby kadrowe

²⁰ Sformułowanie za A. Kuklińskim.

²¹ Duże zasoby siły roboczej nie wykorzystywane, oficjalna stopa bezrobocia wynosi 18,7% za marzec 2003 podane za www.stat.gov.pl

²² http://www.paiz.gov.pl/facts2_2.html

²³ <http://www.ifispan.waw.pl/pisa/raport.html>

uczelni zagranicznych, korporacji transnarodowych, instytutów badawczych, wiemy, że spotyka się osoby, które wykształciły się w Polsce, ale nowe wartości tworzą za granicą.

Jest to ucieczka kapitału ludzkiego i finansowego, który został za-inwestowany w wykształcenie i wychowanie tych ludzi. Niepokojem napawa głównie odpływ znaczącej ilości wiedzy i przedsiębiorczości ucieleśnianej przez wymienione wyżej osoby, co jest jeszcze większą stratą dla kraju. Wiedza i przedsiębiorczość to główne motory rozwoju czy innowacji. Można zatem postawić tezę, że jednostki bardziej przedsiębiorcze i zdolne opuszczają miasta, regiony czy państwa, w których brakuje perspektyw rozwoju oraz pracy odpowiedniej aspiracjom i kwalifikacjom, wybierając miejsca, gdzie mogą się dalej rozwijać, tworzyć²⁴.

Dla poparcia tezy autor posłużył się artykułem z *The Wall Street Journal*, w którym to padło stwierdzenie, że w USA, największej gospodarce światowej, 80% osób posiadających wykształcenie wyższe od wyższego, czyli posiadające stopnie PhD, ukończone studia podyplomowe czy MBA urodziło się poza USA. USA przoduje w świecie, jeśli chodzi o nakłady na B&R i edukację²⁵.

Czy jest to klucz do wysokiego tempa wzrostu gospodarczego? Co zatem było na początku – kapitał finansowy czy wiedza? Czy wiedza zatem to jedyny warunek? Z pewnością najważniejszy, ale nie jedyny. Istotne jest także otoczenie instytucjonalne, regulacje i przepisy prawne oraz cała infrastruktura, co jest także de facto w przeważającej mierze pochodną wiedzy.

Jakie zatem podjąć kroki, by można było mówić o gospodarce opartej na wiedzy, a nie gospodarce opartej na węglu? Zdaniem autora, dziedziny, od których powinno się dokonywać zmian to edukacja i system prawny. Obok głębszej reformy szkolnictwa wyższego można wprowadzić takie działania i programy jak: obowiązkowa naukowa dwóch języków obcych, w tym angielskiego jako obowiązkowego od szkoły podstawowej do końca studiów, a pensje nauczycieli powiązane z wynikami uczniów, zwiększenie liczby przedmiotów z informatyki, oraz prowadzenie z tego zajęć wyrównawczych, bieżące wprowadzanie przedmiotów wynikających ze zmian w otaczającym nas świecie i dostosowanych

²⁴ R. Domański, *Kapitał ludzki i wzrost gospodarczy*. PWN 1993 s. 38-39 i R. Domański, *Kapitał ludzki, podział pracy i konkurencyjność*. Gospodarka Narodowa, 2000, nr 7-8, s. 34-35.

²⁵ *Rocznik statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej*, GUS, 2002.

do potrzeb rynkowych, np. związanych z globalizacją, Unią Europejską, rozwinięcie badań ekonomicznych w kierunku: ekonomii informacji, ekonomii zdrowia, ekonomii prawa, „moral hazard”, a także stworzenie specjalistycznych serwisów informatycznych, z których można by uzyskiwać wiele potrzebnych informacji, dotyczących konkretnych branż, specjalności.

Inne ważne zadania to chociażby: specjalny program dla ściągnięcia do Polski rodaków przebywających obecnie z zagranicą, szczególnie posiadających kapitał finansowy lub wiedzę, reforma systemu finansów publicznych, promowanie przedsiębiorczości, obniżenie kosztu dostępu do internetu, ułatwienia w dostępie do internetu w szkołach, większa liczba stanowisk i wydłużenie czasu dostępu, wdrożenie koncepcji e-rządzenie, e-zdrowie oraz zwiększenie wydatków z budżetu państwa na edukację, badania i rozwój. Jak wiadomo, nie można pozwolić na prowadzenie szeroko zakrojonych badań na wszystkich obszarach, wobec czego trzeba dokonywać odpowiedniej selekcji i podnosić nakłady na wybrane przedsięwzięcia, np. na pozyskiwanie energii odnawialnej, tzn. zamiany energii wiatrowej i słonecznej na elektryczną, wykorzystanie niebieskiego lasera, technologii informacyjną.

4. Podsumowanie

Reasumując powyższe, trzeba by stwierdzić, że należy zacząć wdrażać koncepcję gospodarki opartej na wiedzy, sformułować ją odpowiednio dla Polski, oprzeć się na pozytywnych przykładach: Irlandii, Finlandii, a także Chin czy Korei, przedstawianych przez Bank Światowy oraz prof. Antoniego Kuklińskiego. Dotychczas obserwujemy zbyt małą świadomość nie tylko społeczeństwa, ale także elit rządzących i kadry naukowej. Potrzebny jest też silny impuls, który by podziałał na decydentów, biznesmenów, a także na całe społeczeństwo. Przez sprawne działania związane z GOW można podnieść w znaczący sposób efektywność systemu edukacji, systemu prawnego, a także wielu innych działań, co powinno wpłynąć na przyływ nowych inwestycji, podnieść innowacyjność gospodarki Polskiej, zwiększyć wzrost gospodarczy. Naiwnością było by sądzić, że uda się tego dokonać w ciągu roku czy 3 lat. Historia wymienionych krajów pokazała, że jest to proces zdecydowanie dłuży, trwający całe dekady.

Literatura

1. *Building knowledge economies: opportunities and challenges for EU accession countries* World Bank, EU, OECD, EBRD, EIB, Paris, February, 19-22, 2002.
2. **Dahlman C.:** *The Knowledge Economy: Implications for Poland*, Wold Bank Institute, materiały niepublikowane, 17 lipiec, 2002.
3. **Domański R.:** *Kapitał ludzki i wzrost gospodarczy*, PWN, Warszawa, 1993.
4. **Goban-Klas T., Sienkiewicz P.:** *Spółeczeństwo informacyjne: Szanse, zagrożenia, wyzwania*. Wydawnictwo Fundacji Postępu Telekomunikacji, Kraków, 1999.
5. **Kotyński J.:** *Europejska przestrzeń gospodarcza oparta na wiedzy – od Lizbony do Warszawy*. w (red) A. Kukliński „Gospodarka oparta na wiedzy. Wyzwania dla Polski XXI wieku”, KBN, Warszawa, 2001.
6. **Kukliński A.:** The development of Knowledge Based Economy in Europe. The Regional Trajectory. materiały niepublikowane.
7. *The Knowledge based economy – The Global Challenges of the 21st Century, Vol 4*, Praca zbiorowa pod redakcją Kukliński A., W. Orłowski, KBN, Warszawa, 2000.
8. *The Knowledge based economy – The European Challenges of the 21st Century, Vol 5*, Praca zbiorowa pod redakcją Kukliński A., KBN, Warszawa, 2000.
9. OECD Science, Technology and Industry Outlook, 2000.
10. **Porter M., J. Sachs, P. Cornelius, J. McArthur, K. Schwab:** *The Global Competitiveness Report 2001-2002*. World Economic Forum, Harvard Center for Inernaional Development, Oxrod Univrsity Press, 2002.
11. Rocznik statystyczny GUS, Warszawa, 2002.
12. **Romer P.:** *Makroekonomia dla zaawansowanych*. PWN, Warszawa, 2000.
13. **Rządca R.:** *Lekarstwo na bezrobocie*, Newsweek, 2002, nr 12.
14. **Selowsky M.** World Bank, June, 2001.
15. World Street Journal 26.11.2002.

**OPPORTUNITIES FOR ECONOMIC GROWTH IN POLAND
IN THE LIGHT OF THE KNOWLEDGE - BASED ECONOMY
- EXAMPLES FROM IRELAND AND FINLAND**

Summary: Knowledge-based economy is a new term that has been present in the national and world literature merely for a few years. The term according to OECD definition means such an economy where the knowledge is created, acquired, distributed, and used more efficiently by the companies, organisations, individuals and societies, contributing to more rapid economical and social growth.

The pillars, which are the foundation of knowledge-based economy, are:

- adequate legal regulations and institutional system favourable to enterprises,
- educational system which takes into account market's requirements and needs, including live-long learning,
- adequate information infrastructure, using the latest information and communication technologies (ICTs) to manage the country, region, as well as private sector and non-governmental organisations, which are widespread and at low costs of exploitation,
- efficient innovation and research system, in which scientific centres, research institutions, and companies participate, and its results are innovations that are implemented to everyday use.

Two examples of government decisions from Ireland and Finland are good to implement in Polish policy.

The author, gives resolutions for Poland, based on the concept knowledge-based economy, ends this article.

Key words: economic growth, knowledge-based economy, Ireland, Finland

Artykuł zrealizowano w ramach pracy własnej W/WZ/21/03.

Katarzyna Rogacz

INTEGRACJA EUROPEJSKA A TOŻSAMOŚĆ NARODÓW

Streszczenie: Niniejszy artykuł zawiera rozważania na temat kształtowania się tożsamości narodów europejskich. Proces jednoczenia się Europy przebiega w coraz szybszym tempie, obejmuje coraz więcej państw. Zmiany ustrojowe, polityczne, kulturowe zachodzące w trakcie tego procesu wpływają na kształtowanie się nowych postaw obywatelskich. Procesy te wpływają na zmianę poglądu na temat tożsamości.

Część druga zawiera treści poświęcone integracji europejskiej i jej wpływowi na redefinicję tożsamości narodowej. W pracy podniesiony został także proces kształtowania się nowej tożsamości europejskiej.

Słowa kluczowe: Europa, tożsamość, integracja

I. Dzieje historyczne Europy

Analizując dzieje Europy i pojęcie tożsamości europejskiej należy sięgnąć aż do czasów starożytnych. Wszystkie państwa europejskie zostały w większym lub mniejszym stopniu spadkobiercami, zarówno greckiego jak i rzymskiego starożytnego świata.

Pojęciu „Europa” mogą być przypisywane różne znaczenia: geograficzne, polityczne, ideologiczne, ale przede wszystkim kulturalne. Chodzi tu o idee i ludzi, którzy propagowali ideę europejską i starali się ją wcielić w życie, o wydarzenia, fakty, inicjatywy, instytucje i przedsięwzięcia podejmowane w dziedzinie kultury. Wszystko to przyczynia się do budowy i utrwalania wspólnej europejskiej świadomości i tożsamości, które są podstawowym warunkiem powstawania prawdziwej europejskiej Wspólnoty.

Określenie Europa pochodzi prawdopodobnie od asyryjskiego słowa „ereb” – zachód. Europa była więc postrzegana jako kraj na zachodzie, kraj, gdzie zachodzi słońce¹.

Europa występuje także jako termin mityczny. W mitologii greckiej było kilka postaci o imieniu Europa. Najślawniejszą z nich była jednak Europa – córka Agenora, fenickiego władcy Sydonu. Była tak piękna, że sam Zeus w niej się zakochał. Przemieniony w pięknego, białego byka uprowadził ją na wyspę Kretę. Ze związku Zeusa i Europy urodzili się trzech synowie. Jednym z nich był Minos – późniejszy władca Krety. Ojciec Europy nakazał jej braciom szukać siostry i bez niej nie wracać. Poszukiwania okazały się jednak daremne i bracia osiedlili się w różnych krajach.

Mit o Europie był źródłem inspiracji dla wielu artystów. Wędrowka Europy i jej braci nabrała w ich interpretacji znaczenia symbolicznego – poszukiwanie Europy to tyle, co jej tworzenie. Europejczycy mieli być z natury ludźmi dynamicznymi i mobilnymi. Zgodnie też z mitologiczną tradycją, Europa, postać alegoryczna, jest kobietą: „Dame Europe”. Etymologia nazwy Europa bywa też interpretowana w odniesieniu do greckich słów: *euros* – „szeroki” i *ops* – „oko”. W tej interpretacji Europa byłaby „kobietą o wielkich oczach”. We wszystkich tych interpretacjach tkwi przekonanie o wyjątkowości kontynentu europejskiego, który przez szereg lat budował swoją potęgę.

Rozpatrując kwestię geograficzną, trzeba podejść do nazywania Europy kontynentem, z dużą ostrożnością. Można ją raczej określić jako część świata, obszar, a może po prostu (podobnie jak Indie) subkontynent. Większość źródeł opiniuje zatem Europę jako półwysep olbrzymiego obszaru Azji, nazywając całość Eurazją. W sensie geograficznym Europa to obszar lądu pomiędzy Uralem a Gibraltarem. Od północy sięga krańców Islandii, od południa zaś obejmuje obszar Malty, aż po irańsko-iracko-syryjską granicę Turcji².

Geograficzne granice Europy na południu, zachodzie i północy są oczywiste, obszary wodne Morza Śródziemnego i północnego Atlantyku są granicami naturalnymi, odpowiadającymi granicom politycznym. Pro-

¹ Konopka H., *Edukacja europejska*, Oficyna Wydawnicza GRAF PUNKT, Warszawa, 2000, s. 8.

² Lobkowicz N., *Europa jako rzeczywistość kulturowa, Założenia i problemy*, Warszawa, 1999, s. 15.

blem pojawia się na wschodzie, gdzie półwysep łączy się z Azją. Trudno jest określić, gdzie Azja zmienia się w Europę, czy też gdzie Europa staje się już Azją. Naprawdę brak jakichkolwiek wyraźnych i jednoznacznych, fizycznych granic. Nawet fauna i flora swobodnie przenikają w obie strony. Najczęściej autorzy są zgodni, że umowna granica Europy na wschodzie przebiega wzdłuż wschodniego przedgórze Uralu, rzeki Emby, Morza Kaspijskiego, obniżenia Kumu i Manyczu, Morza Azowskiego, Czarnego, Marmara. Dawniej granicy tej nie opierano o Ural, lecz zatrzymywano się na Donie. Opinie kulturologów, polityków i historyków o różnych orientacjach i nastawieniach nie pozwalają jednoznacznie ustalić tej granicy.

O ileż prostszą sytuację miał legendarny Homer, określając (po raz pierwszy używając tej nazwy 600 lat p.n.e.) Europę jako północną Grecję, czy Herodot, nazywając tak obszary położone na północ od Morza Egejskiego i Peloponezu, dla odróżnienia ich od Azji i Libii. Nikt nie nazywałby Europy kontynentem, gdyby nie wytworzyła bogatej w dokonaniu kultury, która pozwala Europejczykom żywić europejską tożsamość. Celowa i świadoma działalność człowieka zdeterminowała czyśto fizyczny zasięg kontynentu. Cywilizacja, jaka na tym terenie powstała, dzięki specyficznym warunkom, w jakich się wykształciła, jest wyjątkowa, inna od wszystkich i promieniująca na inne obszary globu. Tak więc uzasadnionym kryterium, przy pomocy którego możemy wyznaczać granice Europy, jest jej kulturowa tożsamość, rozumiana jako duchowa wspólnota jej mieszkańców wraz z jej materialnymi dokonaniami. Tożsamość europejska obecna jest w zbiorowej świadomości Europejczyków, mimo zróżnicowania ich narodowych kultur. Europa w ciągu wieków była miejscem najazdów, które najczęściej osiedlały się na jej terenie przejmując zasadne elementy kultury i dodając do nich własny dorobek, co między innymi zadecydowało o jej bogactwie i specyfice. Kultura europejska rozprzestrzeniała się też na cały świat, upowszechniając swe obyczaje, wartości, systemy polityczne, wynalazki techniczne, sztukę, religię i języki, stąd kryterium kulturowe, podobnie jak płynność granic geograficznych, nie ułatwia wyznaczenia granic kontynentu. Granice te stają się wówczas jeszcze bardziej płynne. Europa to królestwo narodów, bogactwo kultury i obyczajów. To kontynent o znaczącej powierzchni i zajmujący znaczącą pozycję wśród pozostałych kontynentów.

Przełomowym momentem w rozwoju politycznym, kulturowym starego kontynentu był rozkwit i schyłek średniowiecza (XI-XV w.). Nie ulega wątpliwości, że średniowieczna Europa była zarazem widoczną i niewidoczną ojczyzną Europejczyków³. Na jego początku po wielu stuleciach wyniszczających najazdów z zewnątrz zaczęło wyłaniać się nowe oblicze zachodniej i środkowej Europy. W ciągu następnych pięciu wieków, po licznych wzlotach i upadkach, większa i silniejsza Europa – często wykorzystująca energię swoich byłych najeźdźców – rozpoczęła ekspansję, która zmieniła porządek całego świata. Europa długo pozostawała kontynentem ubogim w surowce, ze słabym systemem komunikacyjnym, ledwie łączącym małe i rozproszone skupiska ludzkie. Z tego powodu nie rozwijał się handel i większość społeczności była samowystarczalna, produkująca na własny użytek żywność, narzędzia i inne niezbędne artykuły.

Od XI wieku ekspansja Europy stała się coraz bardziej widoczna. Zwiększyła się populacja ludności, zaczęto uprawiać coraz więcej ziemi, wzrosło znaczenie miast i handlu. Przedstawiciele różnych warstw społecznych domagali się swobód. Pewność siebie, z jaką rozwijała się Europa Zachodnia, doprowadziła do tego, że do końca tego wieku jej mieszkańcy poczuli się na tyle silni, by podjąć zbrojną wyprawę na Bliski Wschód – słynną krucjatę. Następstwa wypraw krzyżowych trudne są do uzasadnienia. Z pewnością można stwierdzić, że dzięki nim Europejczycy zapoznali się z kulturą islamu, zaczęli doceniać wartość egzotycznych potraw, wyrobów z jedwabiu i dywanów.

Pomiędzy XI i XIV wiekiem europejskie miasta zaczęły dążyć do uzyskania większej autonomii, często kupując od lokalnego feudała czy biskupa określone przywileje. Symbolem niezależności stały się mury wokół miast, które stanowiły ochronę przed rabusiami.

To właśnie czas rozkwitu i schyłku średniowiecza (XI-XV w.) stanowi przełomowy moment w rozwoju politycznym i kulturowym starego kontynentu. Na jego początku po wielu stuleciach wyniszczających najazdów z zewnątrz, zaczęło wyłaniać się nowe oblicze zachodniej, środkowej, ale także wschodniej Europy, pełnej bogactwa przemieszanych

³ Gieysztor A., *Europejska Christiana Respublica w średniowieczu*, w: *Europa fundamenty jednostki* pod redakcją A. Dylus, Warszawa, 1999, s. 32.

języków, historii i religii⁴. W ciągu następnych pięciu wieków, po licznych wzlotach i upadkach, większa i silniejsza Europa – często wykorzystująca energię swoich byłych najeźdźców – rozpoczęła ekspansję, która zmieniła porządek całego świata.

Powoli Europejczycy zaczęli przejawiać jedną ze swych najbardziej charakterystycznych cech – umiejętność efektywnego wykorzystania poczynionych przez siebie innowacji. Rozwój floty oraz ciekawość i odwaga żeglarzy przyczyniła się do odkrycia nowych lądów. W ciągu dwóch stuleci europejscy żeglarze przepływając ocean odkrywali wszystkie lądy poza Australia i Antarktydą. Po raz pierwszy w dziejach ludzkości kulę ziemską opłótła sieć szlaków handlowych łączących ze sobą kontynenty. Dla Europy i świata miało to daleko idące skutki, które trwają do dziś.

II. Integracja europejska a tożsamość narodów

Idea procesów integracyjnych zrodziła się po II wojnie światowej. Działania wojenne uprzytomniły społecznościom, że należy dążyć do współpracy międzynarodowej, mającej na celu stworzenie skutecznego systemu bezpieczeństwa międzynarodowego, który pozwoli obywatelom nawet wielkich mocarstw czuć się bezpiecznie.

Europa jest ojczyzną wielu narodów. Jest matką państw silnych i słabszych ekonomicznie. Skupia pod swym płaszczem wiele krajów. Najsilniejszą pozycję zajmują kraje Piętnastki, czyli Unii Europejskiej: Austria, Belgia, Dania, Finlandia, Francja, Grecja, Hiszpania, Irlandia, Luksemburg, Niemcy, Portugalia, Szwecja, Wielka Brytania, Włochy. Unia Europejska to organizacja, której celem jest między innymi swobodny przepływ usług, kapitału i osób. To unia zawarta między krajami członkowskimi, dotycząca współpracy gospodarczej, polityczno-ekonomicznej, czy naukowej. Istotnym jej celem jest to, że nie narusza tradycji i kultury danego narodu. Unia Europejska jest wspólnotą ciągle otwartą dla nowych kandydatów. Kolejnymi członkami pragną zostać: Bułgaria, Cypr, Czechy, Estonia, Litwa, Łotwa, Malta, Polska, Rumunia, Słowacja, Słowenia, Turcja, Węgry. Jak widać, jest wśród nich wiele nowo

⁴ Szerzej informacje w *Historii Europy Środkowowschodniej*, t. I-II pod redakcją J. Kłoczowskiego, Lublin, 2000; w pozycji P. S. Władycz, *Cena wolności. Historia Europy Środkowowschodniej od średniowiecza do współczesności*, Kraków, 1995.

powstałych państw, tych, które oddzieliły się od swych mocarstw i tych, które po rozpadzie uzyskały niepodległość.

Wspominając o Unii Europejskiej grzechem byłoby nie zamieścić informacji o jej ojcach, czyli o słynnych osobistościach, które przyczyniły się do powstania Wspólnoty. Są nimi: Konrad Adenauer, Winston Churchill, Jean Monnet, Robert Schuman.

Konrad Adenauer, niemiecki prawnik, polityk, odegrał wybitną rolę w procesach integracji europejskiej, przyczyniając się do powstania EWG i Euroatomu.

Ser Winston Leonard Spencer Churchill, polityk brytyjski, mąż stanu, znany z tego, że w sierpniu 1941 roku wspólnie z prezydentem Stanów Zjednoczonych F. D. Rosseveltem podpisał Kartę Atlantycką, która miała regulować stosunki międzynarodowej w powojennym świecie, a także z tego, że w 1946 roku w swoim przemówieniu w Fulton uznał zależność państw Europy Wschodniej od ZSRR, a użyty przez niego wówczas zwrot „żelazna kurtyna” został na długo synonimem zimnej wojny, podziału Europy i świata. Opowiadał się za polityką angażowania się Wielkiej Brytanii w proces zjednoczenia świata zachodniego i za ścisłą współpracą z USA.

Jean Monnet i Robert Schuman, politycy francuscy, po II wojnie światowej silnie zaangażowani w ideę Zjednoczenia Europy. Przyczynili się do pojednania francusko-niemieckiego. Schuman zaproponował zacieśnienie współpracy pomiędzy zachodnimi sojusznikami, dzięki której powstało NATO (1949). Polityk francuski był również autorem planu integracji europejskiej (tzw. Planu Schumana), którego realizacja przyniosła w 1952 roku Europejską Wspólnotę Węgla i Stali.

To właśnie Robert Schuman już w 1963 roku stwierdził: *Musimy stworzyć zjednoczoną Europę nie tylko w interesie wolnych narodów, lecz również, by móc przyjąć do tej wspólnoty narody Europy Wschodniej, gdy uwolnione od ucisku będą się ubiegać o przyjęcie do niej i szukać w niej moralnego wsparcia. Każdy nasz krok na tej drodze będzie dla nich nową szansą. Naszym obowiązkiem jest być w pogotowiu.*

Dopiero po zburzeniu muru berlińskiego kraje Europy Środkowej i Wschodniej wyraziły niezłomną wolę przystąpienia do Unii Europejskiej, która, mimo nękających ją trudności, nie straciła siły przyciągania⁵. Droga do integracji byłych państw socjalistycznych z Unią Euro-

⁵ Fries F., Spór o Europę, Wyd. PWN, Warszawa, 1998, s. 414.

pejską nie jest prosta i łatwa. Niezbędnym warunkiem jest zniwelowanie różnic w poziomie rozwoju wielu dziedzin życia politycznego, społecznego i gospodarczego, a przynajmniej zbliżenie się do standardów unijnych w tych dziedzinach.

Ustalenia związane z procesami integracyjnymi wpływają na liczbę zwolenników i przeciwników. Państwa członkowskie zajmują różne stanowiska w sprawie rozszerzenia unii. Społeczeństwa państw kandydujących mają rozbieżne poglądy na temat wchodzenia do Wspólnoty. Ostatnia debata negocjacyjna potwierdziła jednak, że kraje piętnastki są za rozszerzeniem granic unii. Pomyślny przebieg końcowych negocjacji doprowadzi do tego, że Polska zostanie oficjalnym członkiem już w 2004 roku. Powstaje pytanie: jakie przyjdą za tą akcesją zmiany? Odpowiedzią na nie może być wypowiedź Ojca Świętego, Jana Pawła II: *Wizja zjednoczonej Europy jawi się więc jako wspólnota odkrywanej na nowo tożsamości chrześcijańskiej, przewyżczających nacjonalizmów, wyrażającej szacunek dla wartości narodowych i ojczyźnianych. Taka Europa jest otwarta na dobro wspólne, zasługuje aby być naszym wspólnym domem. Wspólnotowy wymiar Europy zakłada jedność Wschodu i Zachodu, wspólnotę wielowiekowego dziedzictwa – fundament tradycji chrześcijańskiej.*

Zjednoczona Europa, „wspólny europejski dom” nie przeczy prawu każdego narodu do samoistnienia – we własnej odrębnej wspólnocie i niepowtarzalnej tożsamości kultury, języka i historii⁶. Czy ta odrębność tożsamości zostanie nadal zachowana, czy też wykształci się nowa tożsamość europejska?

Cechą charakterystyczną współczesnego świata jest jego świadomość różnorodności. Po załamaniu się politycznego podziału na świat zachodni i na świat komunistyczny i całą resztę, dla wielu państw konieczne staje się ponowne określenie własnego miejsca w świecie. Odwołanie się do starego podziału jest niemożliwe, natomiast kształt obecnego świata też nie jest jasny. Dla cywilizacji zachodniej jest to tym trudniejsze, że traci ona swą dominującą pozycję. Kraje islamskie przeżywają silny rozwój demograficzny, a kraje azjatyckie są coraz silniejsze ekonomicznie i politycznie. Lata dziewięćdziesiąte naszego wieku to okres upadku starych sojuszy politycznych i zawierania nowych. Określenie tego, kim jesteśmy i z kim chcemy się wiązać, jest niezbędne.

⁶ Konopka H., *Edukacja europejska...*, op. cit., s. 125.

Pytanie o własną tożsamość nurtuje przede wszystkim mieszkańców Europy – Europy, której granice geograficzne są niejasne, która nie wiadomo czym się różni od Stanów Zjednoczonych, która nie jest już jednoznaczna tylko z Unią Europejską.

Do refleksji na temat tożsamości skłania nie tylko nowa sytuacja geopolityczna. We współczesnym świecie uznaje się, że jednostka ma prawo wyboru własnej tożsamości, że tożsamość nie jest dana, lecz jednostka sama ją kształtuje. Jest to jedna z charakterystycznych cech modernizmu, która daje jednostkom możliwość wyboru własnego „ja”. Wysoko ceniona mobilność w obrębie struktury społecznej, rzeczywiste możliwości polepszenia własnego statusu to czynniki sprzyjające samo-określaniu jednostek. Przy dostępności różnorodnych wzorców stylów życia, przy możliwości migracji do innej kulturowo cywilizacji, wyborów własnego „ja” jest nieskończenie wiele. Przynajmniej teoretycznie możliwy jest wybór stosowany do każdej tożsamości.

Wszystkie te procesy otrzymały nową zbiorczą nazwę – globalizacja. Pojęcie globalizacji obejmuje raczej skutki przedsięwzięć, skutki dotyczące całego świata ziemskiego, a nie same zakrojone na światową miarę przedsięwzięcia.

Niewątpliwie zainteresowanie tożsamością we współczesnym świecie związane jest ze znudzeniem tym, co znane i poznane i poszukiwaniem „nowego”. Określona tożsamość jednostki jest często jej kartą przetargową w zdobyciu uznania, szacunku czy lepszej pozycji zawodowej. Eksperci pomagający tym, którzy nie potrafią określić własnej tożsamości, zarabiają pieniądze na tego rodzaju poradach. Należy podkreślić, że uświadomienie globu jako przestrzeni wyborów i różnorodność kultury we wszelkich jej przejawach, jest wyzwaniem dla naszej tożsamości. Wraz z globalizacją każdy będzie chyba musiał zweryfikować swoją tożsamość w aspekcie narodowym.

Można zatem postawić pytanie, czym jest tożsamość? Tożsamość to samookreślenie, określenie granic świata moralnego. Dzięki tożsamości człowiek wie, co jest dla niego ważne. Jest to punkt odniesienia, umieszczenie w świecie. Dla stworzenia tożsamości niezbędne są dwa elementy – określenie cech różniących nas od reszty ludzi oraz uznanie naszego samookreślenia przez innych ludzi. Tak samo jest w przypadku tożsamości grupowej. Grupa może zachować swoją tożsamość tylko tak długo, jak długo wielu jej członków odwołuje się do niej w procesie samo-określenia. W przeciwnym wypadku tożsamość zbiorowa przeradza się

w fikcję. Należy także wspomnieć o tożsamości świadomości, która jest to nic innego, jak świadomość tożsamości. Stąd też tożsamość społeczna zawiera element oznaczający, że bycie świadomym, to nic innego jak przynależność do jakiejś grupy. Kolejnym elementem tożsamości jest również ocena przynależności do grupy (pozytywne lub negatywne konotacje związane z daną grupą). Niezbędnym elementem jest również emocjonalne związanie się z grupą.

Tożsamość złożona z tak wielu elementów nie jest statyczna, lecz dynamiczna. Zmienia się nie tylko na przestrzeni czasu, gdy zmianie ulegają jej poszczególne elementy. To, na ile jednostki utożsamiają się z grupą, zmienia się również w zależności od sytuacji. To, czy tożsamość jesteśmy w stanie wybrać sami, czy jest ona nam mimo naszej woli narzucana, jest kwestią nierozstrzygniętego sporu. Ład społeczny, w którym się rodzimy i w którym jesteśmy zakorzenieni, wyraźnie wskazuje na to, kim jesteśmy – naturalizując otaczającą nas rzeczywistość. Dlatego też tożsamość jest zależna od kontekstu, systemu odniesienia, zasobów kultury, pamięci oraz zakresu możliwych wyborów. Na poziomie jednostki, pomimo istnienia granic wyboru, daje to możliwość stworzenia (lub narzucenia) olbrzymiej różnorodności indywidualnych tożsamości. Jednakże na poziomie dużych grup społecznych, gdy ich tożsamość zależy od dzielanych przez ich członków wartości, symboli i wiary w istnienie wspólnoty, tożsamości zależne są od wielkich systemów religijnych i systemów wartości, poziomu rozwoju cywilizacyjnego określającego możliwe style życia oraz systemu gospodarczego, określającego interesy wspólne dla danej grupy.

Sposoby określania własnej tożsamości w grupach są różne. Ze względu na podobieństwa i różnice w określaniu własnej tożsamości możemy wyróżnić trzy wielkie systemy – obywatelski, wspólnotowy oraz narodowy. Każdy z nich odwołuje się do różnych źródeł tożsamości – obywatelski do poczucia wspólnych obowiązków i praw, wspólnotowy do więzi ze wspólnotą, najczęściej religijną, która jest obiektem lojalności i źródłem legitymizacji, a narodowy do wspólnej przeszłości i przyszłości w granicach określonego terytorium, w ramach danego systemu państwowego.

W Europie i w państwach cywilizacji europejskiej wyznacznikiem tożsamości jest kraj. Idea kraju – miejsca urodzenia i stałego pobytu, czyli terytorium, za które się umiera, za które trzeba cierpieć i walczyć, sięga czasów klasycznej starożytności i znana jest z Homera i Horacego.

Idee nacjonalizmu i patriotyzmu obce były natomiast światu islamu, gdzie podstawową wartością jest wierność wspólnocie religijnej. Wspólnota religijna natomiast może obejmować wiele narodowości i grup etnicznych. W systemie podstawową wartością jest wypełnienie obowiązku, a podstawową instytucją – rodzina, która zapewnia możliwość samorealizacji.

Dla tworzenia tożsamości istotne są codzienne praktyki, czyli styl życia. Im mniejszą rolę odgrywa tradycja i im bardziej codzienne życie rekonstruowane jest poprzez wzajemne oddziaływanie na siebie tego co lokalne i globalne, tym bardziej jednostki zmuszone są do wyboru własnego stylu życia spośród dostępnych różnorodnych opcji.

Gdy mówimy o problemie tożsamości europejskiej, problemem trudniejszym od zdefiniowania pojęcia „tożsamość” jest pojęcie „Europa”. Tym bardziej, że zdefiniowanie Europy jest samo w sobie częścią jej tożsamości. Cywilizacja europejska wywodzi się ze Wschodu, z okolic dzisiejszego Iranu. To stamtąd pod koniec drugiego tysiąclecia p.n.e. przywędrowali Hellenowie, opanowując wybrzeża Morza Egejskiego, podbijając żyjące tam ludy i tworząc nową kulturę. Ląd na północ i zachód od Morza Egejskiego był wówczas nieodkryty i nieznany. Nowa cywilizacja powoli przesuwiała się na te tereny, współtworząc dzieje obszaru zwanego później Europą. W odróżnieniu od innych cywilizacji, które rozwijały się w dorzeczach Nilu i Indusu, w Mezopotamii czy Chinach, tę charakteryzowała duża ruchliwość, niepokój i ciekawość.

Ostatnimi czasy coraz więcej uwagi poświęca się tożsamości europejskiej. Obecnie tożsamość europejska jest w trakcie kształtowania się w wyniku rozwoju integracji europejskiej, przenikalności granic wzmacniania się więzi między narodami. Otwarte jest też pytanie, co stanowi istotę tożsamości europejskiej, jakie wspólne wszystkim Europejczykom elementy tworzą tę tożsamość? Nie ma jednoznacznej odpowiedzi na pytanie o granice Europy.

Rozpatrując wspomnianą powyżej tożsamość, wskazuje się najczęściej na dziedzictwo kulturowe, np. grecko-rzymski antyk, judajsko-chrześcijańskie tradycje, uniwersalizm oraz na obecne wartości związane z demokracją, wolnością, prawami człowieka, multikulturalizmem. Tożsamość europejska to także wspólnota historyczna losów. Podbój nowych państw, odkrycie nowych kontynentów ukształtowało u Europejczyków poczucie wyższości i bycia w centrum świata.

Nowoczesna tożsamość narodów coraz częściej odradza się i odtwarza w wielkich ogólnonarodowych sporach i debatach. Debaty te dotyczą nie tylko narodu polskiego. Pojawiły się także w Ameryce, czy Niemczech. Nowoczesną tożsamość amerykańską zredefiniowały żywiołowe spory lat sześćdziesiątych, kiedy to Stany Zjednoczone toczyły wojnę z Wietnamem. Nowa tożsamość Niemców zrodziła się po zburzeniu muru berlińskiego.

Jeśli chodzi o tożsamość narodową Polaków, to tworzył ją spór o sens narodowych powstań i o to jak zachować się w czasie okupacji i niewoli. Tworzono ją i definiowano także wtedy, kiedy spieraliśmy się o miejsce w polskiej kulturze chrześcijaństwa i katolicyzmu, a także innowierców, choćby tych pochodzenia żydowskiego, czy muzułmańskiego.

Obecnie integracja europejska, a zwłaszcza debata na jej temat, sprzyja kształtowaniu się nowej tożsamości – tożsamości europejskiej. Wybór jakiego dokonamy w sprawie Unii Europejskiej, a tym samym miejsce jakie wyznaczymy naszemu narodowi w przestrzeni politycznej i kulturowej współczesnej Europy, pozostaje nadal sprawą otwartą. Wielu polityków, filozofów, a także zwykłych obywateli zastanawia się jak będzie wyglądała tożsamość narodowa Polaków w jednoczącej się Europie. Jak to będzie wyglądać zobaczymy już za kilka lat. Wielu z nas odczuwa pewne obawy, ale i są tacy, dla których niestraszna jest integracja z Unią Europejską. Zgodnie z twierdzeniem euroentuzjastów – w zjednoczonej Europie nikt nie stracił oczywiście prawa do swojej narodowej tożsamości. Francuzi nadal mają swoje sery i wino, Hiszpanie korridę, a Szkoci spódnice. Troskę o zachowanie tożsamości kulturowej swoich społeczeństw Unia wpisała w swe akty prawne (art. 3b Traktatu z Maastricht – zasada subsydiarności, czy Klauzula Kościelna do Traktatu Amsterdamskiego). Mimo zachowania narodowych tradycji i obyczajów, nie da się uniknąć przenikalności, a wręcz dyfuzji kultur, kuchni, sztuki poszczególnych krajów między sobą.

I tak na przykład, młody Belg swoją belgijskość skonfrontować będzie musiał z odradzającą się w jego kraju tożsamością flamandzką lub walońską, a także z faktem, że studia ukończy być może w Paryżu, jego żoną będzie Hiszpanka, pracować będzie w Monachium, a w pracy będzie posługiwał się językiem angielskim⁷.

⁷ Tożsamość narodowa Polaków w przyszłej Europie, pod redakcją P. Gulczyńskiego, B. Loba, Fundacja Instytut Lecha Wałęsy, Warszawa, 2002, s. 55.

Los naszej narodowej tożsamości w nowoczesnej i wciąż modernizującej się Europie zależy od kilku dylematów, tych symbolicznych, jak i psychologicznych, praktycznych. Polska będąca pomostem między zachodem i wschodem Europy jest miejscem, w którym spotyka się różnorodność kultur, języków i wyznań. I tak pierwszy kronikarz, autor dziejów Polski, był przybyszem z Galii, a największy polski poeta wywodził się z rodziny białorusko-litewskiej. Nawet tradycyjna polska kuchnia składa się z litewskich kołdunów, z ukraińskiego barszczu, z ruskich pierogów, a austriackiego sznycła, francuskiej szarlotki i wreszcie karpia po żydowsku. Jak widać z powyższych przykładów polskość ma różny charakter. Nie ma jednego politycznego poglądu, regionalnego dialektu, wyznania, czy koloru skóry. Po wkroczeniu do Unii, to przenikanie z pewnością się jeszcze zwiększy. Polacy będą czerpać z darów innych narodów, a inne metody będą korzystały z naszych walorów. Może kiedy wejdziemy do Europy, a obywatele naszego kraju będą żyli na poziomie takim samym jak pozostali Europejczycy, to może my będziemy się także za nich uważali.

Wchodząc do Unii Europejskiej damy znak, że nakreślone wyzwania nowoczesnego i globalizującego się świata chcemy twórczo podjąć tzn., że z innymi narodami nowoczesnej Europy, naszą narodową tożsamość chcemy redefiniować, unowocześniać, czynić bardziej otwartą, pluralistyczną i zindywidualizowaną. I jak twierdzi prezydent Aleksander Kwaśniewski: *„nasze wejście do Unii Europejskiej nie zagrozi polskiej tożsamości. Raczej na odwrót – pod pewnym względem krok ten będzie swoistym powrotem do własnych, odwiecznych tradycji kulturowych i państwowych, ufundowanych w przemożnym stopniu na łacińskim chrześcijaństwie”*⁸.

Jeśli natomiast jako naród unijne członkostwo wspólnie odrzucimy, to będzie znak, że narodowa tożsamość dla jednych Polaków jest przeszłością i balastem na drodze do liberalnej nowoczesności – dla innych zaś bastionem i twierdzą, w której przed nowoczesnością można się schronić⁹.

⁸ Kwaśniewski A., Dom wszystkich Polska, Perspektywy Press, Warszawa, 2000, s. 258.

⁹ Tożsamość narodowa..., s. 58.

Literatura

1. **Doliwa-Klepacki Z. M.**, *Integracja Europejska*, Temida 2, Białystok, 2000.
2. **Fries F.**, *Spór o Europę*, Wyd. PWN, Warszawa, 1998.
3. **Gieysztor A.**, *Europejska Christiana Respublica w średniowieczu*, w: Europa fundamenty jednostki (red.) Dylus A., Warszawa, 1999, s. 32.
4. *Tożsamość narodowa Polaków w przyszłej Europie*, pod redakcją **Gulczyńskiego P.**, **Loba B.**, Fundacja „Instytut Lecha Wałęsy”, Warszawa, 2002.
5. Pod redakcją **Kłoczowskiego J.**, *Historia Europy Środkowo-Wschodniej*, t. I-II, Lublin, 2000.
6. **Konopka H.**, *Edukacja europejska*, Oficyna Wydawnicza GRAF PUNKT, Warszawa, 2000.
7. **Kwaśniewski A.**, *Dom wszystkich Polaków*, Perspektywy Press, Warszawa, 2000.
8. **Lobkowicz N.**, *Europa jako rzeczywistość kulturowa, Założenia i problemy*, Warszawa, 1999.
9. **Pomian K.**, *Europa i jej narody*, Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa, 1992.
10. **Władycz P. S.**, *Cena wolności. Historia Europy Środkowo-Wschodniej od średniowiecza do współczesności*, Kraków, 1995.

EUROPEAN INTEGRATION AND NATIONAL IDENTITY

Summary: The following article gathers different thoughts on forming of european identity. The process of uniting Europe has been going very fast recently and more countries have been joining. Changes within the law structure of a country as well as political and cultural changes have had great influence on citizens' identity. Citizens' identity in broad sense.

The first part of the article includes pieces of information about history of Europe. The second part treats an european integration and its influence on the redefinition of national identity.

Yet, the article does not come to final conclusions, since the case of nations' attitude towards european identity remains open.

Key word: Europe, identity, integration

Izabela Szlis

MARKETING USŁUG DORADCZYCH

Streszczenie: Pierwsza część rozważań dotyczy profesji konsultingu i jej znaczenia we współczesnych stosunkach społecznych, prawnych i ekonomicznych. Zadaniem firm doradczych jest przekazywanie klientom know-how konsultingu tak, aby poprzez wspólne rozwiązywanie problemów i wspólną naukę wspierać ich w praktycznym zastosowaniu nabytej wiedzy. Dzięki niej będą oni w stanie prowadzić swoją działalność w sposób twórczy, i osiągać sukcesy komercyjne. Istotne jest również oddziaływanie na różnorakie organizacje klientów, by nauczyć je postrzegać zachodzące zmiany pozytywnie i zachęcić do korzystania z usług firm doradczych. Opracowanie przedstawia także charakterystykę poszczególnych elementów marketingu-mix jako czynników bezpośrednio kreujących popyt na usługi konsultingowe.

Słowa kluczowe: doradztwo, marketing-mix

Wprowadzenie

Charakterystyczną cechą gospodarki wolnorynkowej są ciągłe zmiany. Przeobrażeniom ulega wiele dziedzin z zakresu regulacji prawnych, struktur własności, reguł biznesu, co powoduje, że wiele decyzji podejmuje się w pewnym stanie niepewności. Wątpliwość podejmowanych działań wzrasta, gdy:

- pojawia się i umacnia konkurencja,
- konkurencja rozszerza się i pogłębia rynki zbytu,
- zmienia się polityka rządu,
- zmieniają się potrzeby i wymagania nabywców.

W takiej sytuacji zwiększa się potrzeba optymalizacji decyzji w zakresie prawidłowego funkcjonowania organizacji. Przedsiębiorcy nie zawsze są w stanie sami sprostać konkurencji, szczególnie wobec rozrastających się przedsiębiorstw oraz bardzo głębokiej specjalizacji rynku. Często niemożliwe jest podjęcie decyzji bez zespołu specjalistów. W związku z powyższym wzrasta zapotrzebowanie na konsulting. Usłu-

gi doradcze nie eliminują całkowicie ryzyka. Ich właściwe wykorzystanie jednak znacznie je ogranicza i przyczynia się do tego, że podejmowane decyzje są w mniejszym stopniu obciążone pomyłkami oraz sądami intuicyjnymi, które mogą być zawodne.

Naturalnym skutkiem rozwoju gospodarczego jest zatem zapotrzebowanie na konsulting jako sposób doskonalenia kadry zarządczej. Polega on na wspieraniu menedżerów dążących do rozwoju firmy poprzez wprowadzanie nowoczesnych metod zarządzania, marketingu, gospodarowania zasobami ludzkimi, czy finansami, poprzez alianse lub inwestowanie strategiczne, a także prywatyzację.

Rynek usług doradczych w Polsce zaczął żywiołowo się rozwijać na początku lat dziewięćdziesiątych. Sprzyjała temu transformacja systemowa gospodarki kraju, a wraz z nią restrukturyzacja przedsiębiorstw oraz całych sektorów gospodarczych. Początkowo konsulting nie cieszył się dobrą opinią. We wczesnym okresie przekształceń zapotrzebowanie na usługi doradcze kreowane było przede wszystkim przez decyzje polityczne. Zasadnicze znaczenie dla rozwoju tego rynku miała ustawa o działalności gospodarczej z udziałem podmiotów zagranicznych. Wymagała ona zezwolenia na działalność gospodarczą, a jednym z dokumentów do tego niezbędnych była „ocena ekonomiczno-finansowa projektowanej spółki” (feasibility study). Popyt na usługi konsultingowe pobudzony został również pojawieniem się ustawy prywatyzacyjnej i ustawy o restrukturyzacji finansowej przedsiębiorstw i banków. Praktycznie jedynym i najważniejszym zleceniodawcą była administracja państwowa.

Nie wszyscy konsultanci krajowi (takich z prawdziwego zdarzenia było wówczas niewiele) mieli równy start i jednakowy dostęp do zamówień, będących głównie w gestii władz, np. sprawy związane z prywatyzacją, lub finansujących ich usługi instytucji zagranicznych (np. PHARE). Wobec niedoskonałości i braku doświadczenia w środowisku polskich konsultantów, faworyzowani byli eksperci zagraniczni doradzający najczęściej za pieniądze różnych funduszy pomocowych. Ze względu na słabą orientację w polskiej i wschodnioeuropejskiej rzeczywistości, rady udzielane przez zachodnich specjalistów nie zawsze były trafne i możliwe do wdrożenia w polskich realiach. Zdarzało się często, że nie mieli oni szczególnego autorytetu i zaufania, co znalazło wyraz w używanym wówczas epitecie „konsultant, czyli zawód mądrala.”

W pierwszym okresie rozwoju wolnego rynku z usług konsultingowych korzystały głównie duże, prywatyzujące się firmy. Dziś wzrasta zainteresowanie tymi usługami również wśród drobnych, prywatnych przedsiębiorców. Ich firmy rozwinęły się do pewnego poziomu i właściciele stanęli przed dylematem: co dalej? Zainteresowanie fachowym doradztwem pojawia się na ogół w momencie poszukiwania kapitału, partnera, wypływa z chęci zminimalizowania ryzyka w kolejnej inwestycji. Klientami firm konsultingowych są również przedsiębiorstwa znajdujące się w przełomowym okresie rozwoju – czasem jest to chęć dalszego rozwoju, czasem konieczność stosowania nagłych środków zaradczych, gwarantujących dalszą działalność na rynku.

Organizacje coraz dokładniej określają typologię preferowanych usług doradczych. Dawniej, zwracając się do konsultantów, firmy niejako definiowały rodzaj usługi. Spodziewały się natychmiastowego rozwiązania zaistniałych problemów. Obecnie usługobiorca dokładnie precyzuje wymogi stawiane przed konsultantem. Oczekuje, że to właśnie on pomoże znaleźć wytyczne usprawniające bieżącą i długookresową działalność firmy.

Rynek usług doradczych przeszedł znaczną transformację. Nie jest już rynkiem sprzedawcy. Aby skutecznie konkurować, większość firm konsultingowych pilnie poszerza wachlarz oferowanych usług, wkracza w obszar wąskiej specjalizacji lub segmentacji rynkowej – buduje trwałe relacje z określonymi grupami klientów: bankami, firmami farmaceutycznymi, rynkiem IT itp. W walce o klienta stosują różne kompozycje działań marketingowych. Opracowanie ma na celu ukazanie aspektów praktyki marketingowej w branży usług doradczych. Wielokrotnie odwoływać się będzie do strategii marketingowych globalnych firm konsultingowych takich jak: PricewaterhouseCoopers (PwC), Deloitte & Touche, Ernst & Young (E&Y), Arthur Andersen, KPMG, bowiem stanowią one idealny przykład perfekcyjnie zorganizowanych jednostek doradczych.

1. Idea doradztwa

Usługi konsultingowe określone są wieloma definicjami. Przed przytoczeniem tych definicji należy przede wszystkim wyjaśnić pojęcie samej usługi. Doradztwo jest bowiem specyficznym rodzajem usług należącym do sektora biznesu.

A. Payne definiuje usługę jako „każdą czynność zawierającą w sobie element niematerialności, która polega na oddziaływaniu na klienta lub przedmioty bądź nieruchomości znajdujące się w jego posiadaniu, a która nie powoduje przeniesienia prawa własności. Przeniesienie prawa własności może jednak nastąpić, a świadczenie usługi może być lub też nie ściśle związane z dobrem materialnym” [1].

Przytoczyć należy również definicję P. Kotlera, według którego „usługa to wszelka działalność lub korzyść, którą jedna ze stron może zaoferować drugiej, z zasady niematerialna i nie prowadząca do uzyskania własności” [2].

Pojęcie konsultingu rozumiane jest jako zawodowe świadczenie usług w zakresie organizacji i zarządzania, marketingu, finansów, czyli angażowanie konsultantów do współudziału w prawidłowym organizowaniu biznesu oraz realizowaniu ambitnych celów rozwoju branż i przedsiębiorstw.

Konsulting bywa różniony na podstawie różnorodnych kryteriów. Jakkolwiek jednak określilibyśmy przedmiot rozwijanej działalności doradczej trzeba powiedzieć, że jest to proces rozpoczynający pewne wzajemne związki, które obejmują przekazywanie wiedzy i doświadczenia przez eksperta zainteresowanej firmie.

Najważniejsze przyczyny angażowania konsultantów są następujące:

- brak wiedzy w określonej dziedzinie – klient poszukuje rozwiązania problemu i zwraca się z tym do konsultanta (udostępnienie wiedzy),
- brak umiejętności i doświadczenia – konsultant posiada niezbędne doświadczenie i pewne propozycje rozwiązań, przenosi koncepcje z jednych firm do innych,
- konieczność bezstronnej, obiektywnej oceny,
- potrzeba zewnętrznego, niezależnego spojrzenia na firmę,
- potrzeba silnego autorytetu,
- potrzeba przeprowadzenia konstruktywnych zmian w strukturze przedsiębiorstwa,
- potrzeba uzasadnienia decyzji podjętych przez kierownictwo firmy,
- uzyskanie korzyści przewyższających nakłady poniesione na konsulting,
- potrzeba szkolenia specjalistów wśród własnych pracowników.

Przeglądając oferty firm konsultingowych spotyka się następujące usługi doradcze:

- analizy ekonomiczno-finansowe i prawne,
- audyt – weryfikacja sprawozdań finansowych,
- programy restrukturyzacji i programy naprawcze,
- wyceny wartości przedsiębiorstw,
- studia opłacalności (joint venture),
- przygotowywanie wniosków kredytowych i biznesplanów,
- dobór i przygotowywanie kadr kierowniczych,
- współpraca przy opracowywaniu strategii przedsiębiorstw,
- poszukiwanie i akwizycja partnerów zagranicznych,
- przygotowywanie kontraktów menedżerskich,
- tworzenie firm i holdingów międzynarodowych,
- reprezentacja polskich firm za granicą,
- informatyzacja działań,
- leasing,
- franchising systems,
- badania marketingowe,
- ocena ryzyka finansowego,
- prywatyzacja przedsiębiorstw,
- poszukiwania źródeł kredytowania,
- wdrażanie systemów jakości według rodziny norm ISO 9000.

Konsulting jest więc przekazywaniem wiedzy przez specjalistę w danej dziedzinie. Ten swoisty proces przekazywania umiejętności i doświadczeń nabiera coraz większego znaczenia w rozwiniętych gospodarkach rynkowych. W doradztwo zaangażowani są obecnie prawnicy, specjaliści ds. marketingu, doradcy personalni, finansowi i podatkowi, osoby odpowiedzialne za wdrożenie zintegrowanych systemów komputerowych oraz wielu innych fachowców. Konsultant powinien zidentyfikować problem, zaproponować zmiany oraz te zmiany wdrożyć. Doradcą zostają najczęściej osoby, które zdobyły wcześniej inny zawód, dla których doradztwo jest drugą profesją, zdobytą dzięki doświadczeniom praktycznym, doskonaleniu w specjalistycznych ośrodkach, przebytym szkoleniom oraz samodoskonaleniu. Idealny doradca to osoba posiadająca odpowiednie kwalifikacje, wiedzę i doświadczenie.

2. Marketing-mix w konsultingu

Marketingiem usług konsultingowych nazywamy wszelkie działania zmierzające do osiągnięcia takich korzyści jak:

- zwiększenie liczby klientów,
- wzrost sprzedaży usług,
- poszerzenie obszaru działania,
- uzyskanie niezbędnych informacji o rynku doradczym,
- wejście na nowe segmenty rynku.

Istnieje wiele technik marketingowych, umożliwiających osiągnięcie powyższych wytycznych, jednak koncepcja marketingu-mix uważana jest za podstawę praktyki marketingowej. Strategia marketingu-mix ma związek z określeniem działań w następujących dziedzinach:

- produkt – asortyment, jakość, znak towarowy;
- cena – wysokość ceny i jej zmiany, opusty cenowe, warunki płatności, marża;
- promocja – formy promocji, intensywność działań promocyjnych;
- dystrybucja – długość kanału, współpraca, formy pośrednich ogniw sprzedaży;
- personel – kompetencje, umiejętności, kultura [3].

Stosowane przez firmę elementy marketingu-mix powinny stanowić zintegrowaną i logiczną całość, wzajemnie się wspierać i być od siebie zależne.

2.1. Produkt

Produkt stanowi konkretny typ usług oferowanych wybranemu segmentowi rynku. Precyzyjne zestawienie oferty zależy głównie od umiejętności i doświadczenia konsultantów. Doradca jest osobą, która potrafi zidentyfikować problem, zaproponować zmiany oraz wprowadzić je w życie. Konsulting ma wiele odcieni. To nie tylko rozwiązywanie konkretnych problemów, wytyczanie strategicznych planów, to również np. podnoszenie kwalifikacji menedżerów.

Liczące się firmy doradcze oferują najczęściej pakiet usług, np. typowe doradztwo gospodarcze, ubezpieczeniowe, prawne, możliwości kształcenia kadr. Jakikolwiek jednak byłby zakres oferowanych usług efektem końcowym pracy konsultanta jest projekt. Stanowi on główny element współpracy doradcy z klientem.

Biorąc za punkt odniesienia projekt, czyli efekt końcowy pracy konsultanta, można wyznaczyć poszczególne obszary działalności konsultingowej, mianowicie:

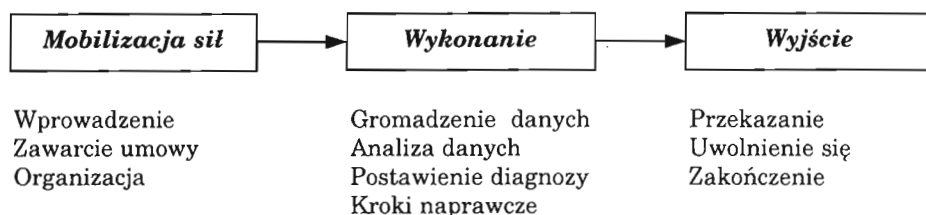
1. Badania słuszności wykonania projektu, mające ułatwić podjęcie decyzji dotyczącej kontynuacji projektu lub jego wstrzymania.
2. Drugi obszar to zakres usług związany z przygotowaniem do wdrożenia projektu, a w szczególności:
 - prace techniczne,
 - ekspertyzy ekonomiczne,
 - precyzyjne określenie elementów projektu,
 - przygotowanie jego realizacji.Efektom tej działalności są:
 - szczegółowe plany finansowania inwestycji,
 - plany kosztów,
 - plany realizacyjne,
 - elementy służące do sformułowania ofert dla uczestników realizacji określonych projektów.
3. Kolejny obszar to prace związane z wdrażaniem projektów – praktyczna realizacja wytycznych.
4. Ostatni obszar dotyczy porad o wysokim stopniu specjalizacji z zakresu:
 - kreowania nowej organizacji,
 - zarządzania,
 - gospodarowania zasobami ludzkimi,
 - szkolenia i doskonalenia kadr.

Można wyodrębnić następujące fazy projektu konsultingowego (rys. 1):

Mobilizacja sił – stanowi ją cała praca przygotowawcza, którą należy wykonać w celu zrobienia dobrego wrażenia na kliencie (występuje zazwyczaj w momencie próby sprzedania usługi lub rozpoczęcia realizacji sprzedanego projektu).

Wykonanie – faza przeprowadzenia projektu.

Wyjście – stanowiące fazę końcową projektu [4].



Rys. 1. Wykonanie projektu na drodze procesu konsultingowego

Źródło: Markham C., *Konsulting dla menedżerów*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa, 1997, s. 65.

2.2. Cena

Ceny usług konsultingowych nie mogą być stałe, gdyż każdy projekt jest jedyny w swoim rodzaju. Zazwyczaj stosowana jest indywidualna kalkulacja, zależna od wielu czynników, między innymi takich jak: czy klient jest stały, czy okazjonalny, jaka jest waga i trudność problemu do rozwiązania, w jakiej sytuacji znajduje się przedsiębiorstwo itp. Podobnie jak wszędzie, decyduje też, oczywiście, pozycja rynkowa firmy konsultingowej. Klient może zorganizować przetarg na usługi doradcze, wybierając najbardziej korzystną dla siebie cenowo ofertę. Przetarg często traktować jako narzędzie służące do zwalczania korupcji, kumoterstwa i nierzetelności wykonawców. Stał się on oficjalnym gwarantem najlepszego rozwiązania. Firmy doradcze służą pomocą w organizowaniu przetargów, ale najczęściej biorą w nich bezpośredni udział, jako składający ofertę.

Coraz częściej firmy konsultingowe stosują ceny uwzględniające charakter i trwałość kontaktów z klientami. Konsultanci odchodzą od metod polegających na wejściu do firmy, obserwacji, przygotowaniu raportu i wycofaniu się. Wraz z kierownictwem przedsiębiorstwa-zleceniodawcy tworzą zespoły, które analizują problemy i opracowują rozwiązania. Obecnie projekty to prace trwające 18–24 miesiące, wyznaczające strategię, plan, organizację i technikę działania. Zlecenia na konsulting obejmujące coraz dłuższy okres współpracy i wysokie honoraria powodują, że klienci stają się coraz bardziej wymagający.

Prace wstępne polegające na „diagnozowaniu” sytuacji przedsiębiorstwa bywają stosunkowo tanie. Tworzenie projektu i jego wdrożenie rozpoczyna czas wielkich honorariów. Jako przykład podać można firmę GTE, współpracującą z Boston Consulting Group, która za pomoc w reorganizacji zapłaciła 2,4 mln USD. Rok później, gdy prace projektowe i wdrożeniowe były zaawansowane, honoraria podniesiono do ponad 10,9 mln USD. Obniżenie do 4,1 mln USD tej sumy możliwe było dzięki większemu zaangażowaniu wewnętrznych menedżerów firmy w przeprowadzane zmiany.

Przedstawiciele wszystkich firm konsultingowych niechętnie ujawniają cennik swoich usług. Czasami godzą się na przedstawienie orientacyjnych przedziałów cenowych, z zastrzeżeniem, że wszystko jest do negocjacji. Przykładowe stawki godzinowe reprezentantów tzw. „wielkiej czwórki” zawiera tabela 1.

Tabela 1.

Stawki godzinowe konsultantów z „wielkiej czwórki”

Firma	Stawka godzinowa pracy konsultanta	
	<i>Młodszy ekspert</i>	<i>Starszy ekspert</i>
Pricewaterhousecoopers	30 USD	do 3000 USD za dzień pracy
Ernst & Young	20 USD	300 USD
Deloitte & Touche	20-30 USD	300 USD
KPMG	40 USD	150 USD

Cena zależy od rozmiaru działalności klienta, ale głównie od reputacji konsultanta. Najwięcej każą sobie płacić właśnie firmy należące do międzynarodowej czołówki: Pricewaterhousecoopers, KPMG, Arthur Andersen, Deloitte & Touche oraz Ernst & Young. Jeden z polskich banków giełdowych zapłacił w 1998 r. Arthurowi Andersenowi za zbadanie ksiąg 250 tys. zł.

Największy udział w cenie ich usług ma opinia, jaką cieszą się te firmy wśród zagranicznych inwestorów i banków. Pieczęć którejś z nich oznacza, że zachodni partner patrzy na polskie przedsiębiorstwo z zaufaniem.

Wielu polskich audytorów ma olbrzymie doświadczenie, ale zwykle daleko im do zachodnich standardów pracy. Czołowe polskie firmy doradcze są tańsze. Górny pułap cenowy usługi zależy od wielkości przedsiębiorstwa, liczby jego oddziałów oraz od tego, czy jest to grupa kapitałowa. Nie bez znaczenia jest fakt, czy firma ma do czynienia ze stałym klientem, czy pozyskała nowego. Najniższe ceny mają małe lokalne firmy doradcze. Nie ujawniają zazwyczaj metod pracy, nie widzą także potrzeby ujawnienia listy klientów.

2.3. Dystrybucja

Dystrybucja obejmuje miejsce, otoczenie i sposób świadczenia usługi. Wybór lokalizacji i kanałów dystrybucji są kluczowymi decyzjami, gdyż dotyczą tego, gdzie i jak firma zamierza sprzedać swój produkt. Sprzedaż usług konsultingowych może być prowadzona poprzez:

- sprzedaż bezpośrednią,
- sprzedaż przez pośredników,
- sprzedaż bezpośrednia wspierana sprzedażą poprzez pośredników.

Bezpośrednia forma sprzedaży stwarza możliwości szybkiego przepływu informacji, kompleksowej i bezpośredniej kontroli cen oraz wysokości sprzedaży, a także szybkiej reakcji na zmiany popytu. Dystrybucja bezpośrednia jest najkrótszym kanałem, bowiem konsultant sam realizuje działania doradcze.

Biorąc pod uwagę obecne zaawansowanie i rozwój gospodarki, uważa się ogromną tendencję do globalizacji wszelkich działań, również konsultingowych. Przejawem tego typu zachowań są rozbudowane systemy organizacyjno-prawne, tworzone przez jednostki konsultingowe. Zjawisko tworzenia zgrupowań wspólnego interesu gospodarczego przybiera coraz bardziej na sile.

Często w celu zwiększenia efektywności procesu dystrybucji jednostki doradcze korzystają z pośrednictwa firm oferujących pokrewne usługi. Kreowane są zarówno krajowe jak i międzynarodowe grupy konsultingowe, zrzeszające małe i średnie przedsiębiorstwa, ale też duże instytucje tego typu. Integracja służyć ma ekonomicznej efektywności poszczególnych jej uczestników. Działalność w ramach grup umożliwia uzyskanie przewagi konkurencyjnej oraz rozszerzenie działalności na nowe rynki zbytu. Grupy te zawierać mogą jednostki o charakterze mieszanym, prowadzącym działalność komplementarną np. typowe jednostki konsultingowe i podmioty gromadzące dane ekonomiczne i statystyczne, przeprowadzające analizy oraz przechowujące dane gospodarcze. Inną odmianą komplementarnej działalności konsultingowej jest zestawienie typowych jednostek konsultingowych rozwijających aktywność zawodową na różnych płaszczyznach życia społecznego, ekonomicznego czy gospodarczego. Celem takiego zabiegu jest uzyskanie kompleksowego wachlarza usług doradczych.

Doskonałym przykładem tego typu integracji są międzynarodowe firmy konsultingowe obejmujące swym zasięgiem niemalże wszystkie kraje świata, a przynajmniej te, w których istnieją warunki do prowadzenia zyskowej działalności gospodarczej. Międzynarodowe firmy konsultingowe nie są na ogół zintegrowanymi organizacjami o charakterze koncernu, lecz raczej międzynarodowymi sieciami niezależnych podmiotów krajowych, połączonych umową o ochronie nazwy, dobrego imienia firmy, przekazywaniu klientów oraz przestrzeganiu standardów zawodowych i norm etycznych. Między uczestnikami sieci nie występują powiązania kapitałowe bądź mają one tylko charakter formalny. Z takiego układu organizacyjnego wynika stosunkowo niski poziom centralizacji

w procesie podejmowania decyzji. Firmy narodowe należące do międzynarodowych korporacji cechuje duża niezależność decyzji. Jednostki te nie posiadają centrali, można jedynie mówić, że najsilniejsze z nich odgrywają główną rolę w kształtowaniu długofalowej strategii firmy. Zorganizowane są na zasadzie tzw. „partnership”, co oznacza, że poszczególne jednostki narodowe są własnością wspólników zwanych partnerami. Bazują na zasadzie, że partnerzy to nie tylko współpracownicy, ale przede wszystkim osoby przejawiające ogromną aktywność w prowadzeniu działalności doradczej. Jeżeli partner nie jest w stanie poświęcić się całkowicie interesom firmy, zobowiązany jest do sprzedaży udziałów i rozstania się z nią.

Polskie placówki międzynarodowych jednostek doradczych dokonują połączenia transferu zagranicznej wyspecjalizowanej kadry z jednoczesnym kształceniem krajowych doradców w zakresie wymaganej wiedzy.

Firmy doradcze, dzięki zastosowaniu nowoczesnych systemów informacji, realizują wiele funkcji dystrybucyjnych na rzecz odległych, w sensie geograficznym, klientów. Wykorzystują do tego Internet. Ważną cechą Internetu, jako bezpośredniego kanału dystrybucji, jest możliwość znacznego skrócenia czasu niezbędnego do przeprowadzenia transakcji oraz znacznego obniżenia jej kosztów. Witryny Internetowe konsultantów stwarzają dodatkowe szanse nawiązania kontaktów handlowych.

W wyborze lokalizacji firma powinna kierować się rodzajem i częstotliwością kontaktów z klientami, a decyzja ta dotyczy często usytuowania siedziby firmy. Oceniając sytuację na rynku polskim łatwo zauważyć, że gra o konsulting toczy się głównie w Warszawie. Tam właśnie mają siedzibę wszystkie znaczące firmy konsultingowe. Uzyskanie wysokiej pozycji wymaga świadczenia usług na skalę ogólnokrajową, a przynajmniej poza rynkiem lokalnym miasta i województwa. Jednak zauważalna jest również obecność firm regionalnych i lokalnych. Można więc wyciągnąć wniosek, że powodzeniem cieszą się nie tylko firmy renomowane i drogie, lecz również takie, które znają lokalny rynek i mają możliwość wykonania prostej usługi za niewygórowaną cenę.

2.4. Promocja

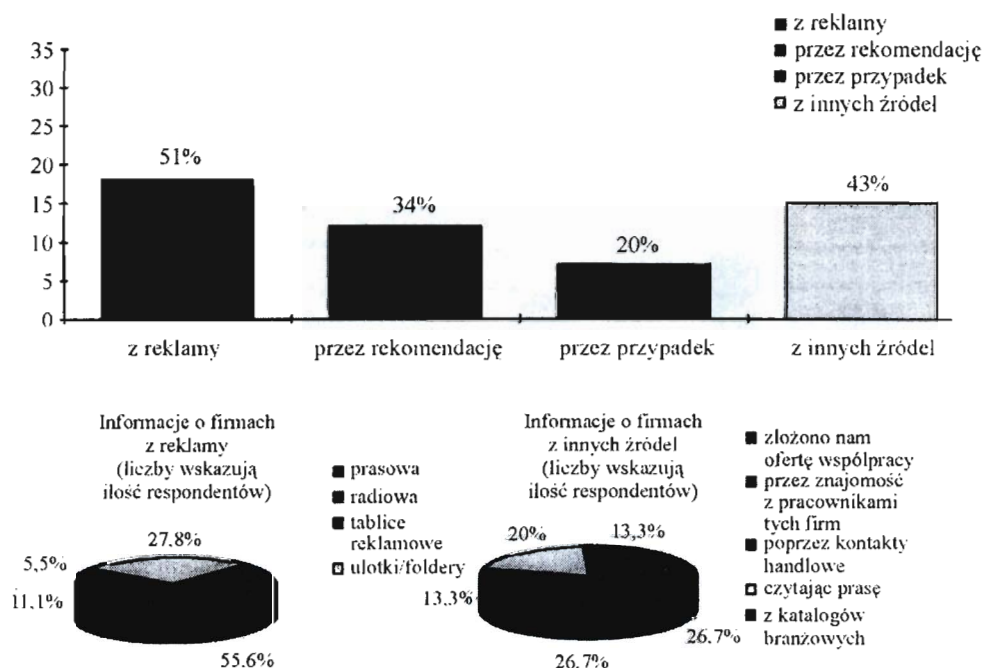
Promocja to oddziaływanie na rynek w celu informowania wybranych segmentów rynku o oferowanych usługach, i o samej firmie oraz o nakłanianiu potencjalnych klientów do zakupu [5]. Uwzględniając

niematerialny charakter usług, firma powinna koncentrować się na obrazowym zaprezentowaniu oferty, celem nadania jej bardziej rzeczowego i wymiernego charakteru. Niepodzielność usług powoduje, że sprzedaż osobista staje się kluczowym elementem strategii promocji. Możliwość obrazowego zaprezentowania oferty firmy i zachęcenia do dokonania zakupu stwarza reklama. To właśnie ten rodzaj instrumentu promocyjnego ma za zadanie informować, przekonywać i przypominać potencjalnym klientom o firmie i jej ofercie rynkowej. Mniejsza natomiast rola przypisywana jest promocji sprzedaży i public relations [6].

Promocja jest środkiem, za pomocą którego firma konsultingowa informuje, przekonuje (namawia) i przypomina klientom o swojej ofercie. Międzynarodowe firmy konsultingowe zazwyczaj nie reklamują swoich usług w mass mediach. Jednak rynek ten doczekał się rozwoju w tym kierunku. Przykładem jest firma Andersen Consulting, która oprócz billboardów wykupiła spoty reklamowe w TV, a także Ernst & Young, który regularnie ogłasza się na łamach prasy codziennej (Gazeta Wyborcza). Także liczące się polskie firmy doradcze unikają reklamy jako środka promocji swych usług. Powszechne jest natomiast stosowanie Internetu, jako sposobu na udzielenie obszernej informacji o firmie. Strony www zawierają informacje o historii, strukturze, pracownikach i lokalizacji firm.

Sprzedaż osobista jako jeden z elementów promocji – mix, odgrywa w sektorze usług ogromną rolę. Profesjonalne firmy doradcze borykają się często z oporami personelu, który zazwyczaj nie chce być „sprzedawcą” swoich usług, twierdząc, że nie wchodzi to w zakres ich obowiązków. Jednostki doradcze powinny więc dążyć do zmiany nastawienia pracowników poprzez program szkoleń czy tworzenie orientacji marketingowej.

Kluczowe znaczenie w przypadku doradztwa ma przekaz ustny, wskazujący na istotną rolę czynnika ludzkiego w organizacji. Opinie klientów na temat produktu i firmy, przekazywane znajomym i innym firmom, powodują, że jednostka zyskuje potencjalnych klientów. Referencje uzyskane od dotychczasowych klientów wpływają bezpośrednio na decyzję o rozpoczęciu współpracy ze sprawdzonym konsultantem.

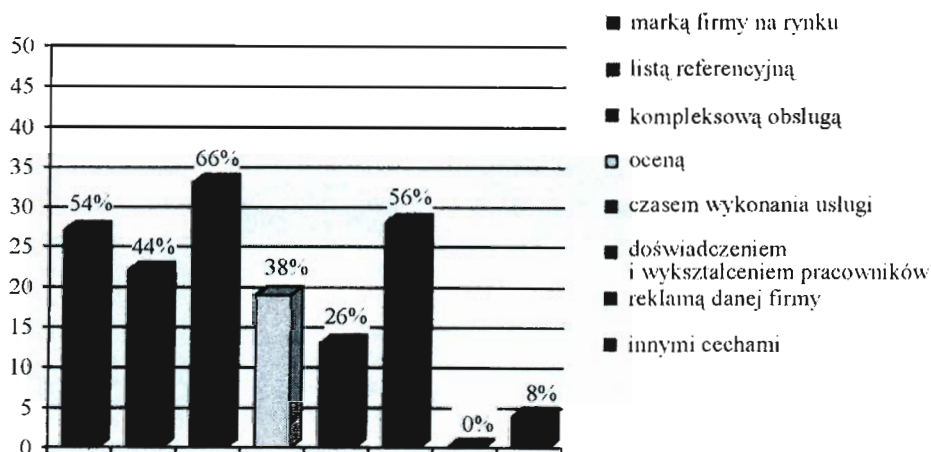


Rys. 2. Sposób uzyskania informacji o firmach konsultingowych

Źródło: SBK Poland sp. z o.o., Badanie rynku usług marketingowych w Białymstoku, Białystok, lipiec-sierpień 1996, s. 15.

Rysunek 2 przedstawia wyniki sondy przeprowadzonej przez lokalną białostocką firmę doradczą SBK Poland, mówiące o sposobie uzyskania informacji o firmach doradczych. Spośród badanych przedsiębiorstw najwięcej, bo ponad 51%, uzyskało informacje z reklamy, głównie prasowej, ulotek i folderów reklamowych oraz reklamy radiowej. Również wysoki odsetek respondentów (34%) zna firmy doradcze przez rekomendacje osób korzystających z usług konsultingowych. 20% pytanych uzyskało informacje przez przypadek. Pozostała część uzyskała informację w inny sposób, np. przez: złożenie oferty współpracy, znajomości osobiste, kontakty handlowe oraz katalogi branżowe. Według nich reklama prasowa, ulotki i foldery oraz informacje w radiu stanowią główne źródło danych na ten temat. Jednak należy zauważyć, że chociaż większość firm czerpie dane z reklam, to żadna z nich przy wyborze konsultanta nie wymieniła reklamy jako środka decydującego.

Należałoby wspomnieć również o motywach wyboru określonej firmy konsultingowej (rys. 3).



Rys. 3. Motywy wyboru firm konsultingowych

Źródło: SBK Poland sp. z o.o., Badanie ..., op. cit., s. 16.

Spośród ankietowanych przez firmę SBK Poland, 66% respondentów najczęściej wskazywała na kompleksową obsługę, jaką powinna oferować firma marketingowa. Z badań wynika również, że 54% ankietowanych przy wyborze kieruje się marką. Kolejne 44% respondentów zwraca uwagę na listę referencyjną, a 26% kieruje się czasem wykonania usługi. Pozostała część motywów wyboru, to: odpowiedzialność, kompetencje, wiarygodność i skuteczność oraz jakość wykonywanych usług.

2.5. Personel

Trzon firmy konsultingowej stanowią jej pracownicy – indywidualni konsultanci. Od poziomu ich umiejętności, wiedzy i doświadczenia zależy dokładność z jaką diagnozują sytuację, tworzą projekty i wprowadzają je w życie.

Są różne typy i klasy doradców. Klasyfikując ich według doświadczenia i kompetencji można stwierdzić, że na samym szczycie znajduje się „guru” – człowiek o indywidualnej reputacji, zupełnie niezależnej od jednostki, którą reprezentuje. Inny typ konsultanta to osoba o ogromnej wiedzy teoretycznej, nieposiadająca jednak odpowiedniej praktyki. Za-

trudniani są w profesjonalnych firmach doradczych i tam właśnie pod czujnym okiem doświadczonych konsultantów zdobywają niezbędne doświadczenie. Pomiędzy tymi dwoma skrajnie różnymi fazami zaawansowania znajdują się konsultanci niezależni, pracujący często jako wspólnicy w małych firmach doradczych.

Profesjonalny konsultant to osoba posiadająca podstawową wiedzę w zakresie własnej specjalizacji, mająca doświadczenie, posiadająca umiejętności dyplomatyczne, potrafiąca nawiązywać kontakt z otoczeniem, z odmiennymi kulturami i odmiennymi społeczeństwami zarówno w sposób werbalny jak i pozawerbalny. Najczęściej są to ludzie potrafiący wносить konstruktywne propozycje, bazując na swoich wieloletnich doświadczeniach. Obiektywizują poglądy zamawiającego usługę, przedstawiają własną propozycję rozwiązań, przedstawiają projekt oraz wcielają go w życie.

Czynnik ludzki w doradztwie jest podstawą marketingu-mix. To właśnie od personelu zależy powodzenie podejmowanych przedsięwzięć i sukces komercyjny określonej jednostki. Sposób postępowania eksperta powinien odznaczać się precyzją, profesjonalizmem i trafnością spostrzeżeń. Konsultanci traktowani są jako specjaliści, których wzywa się – podobnie jak lekarzy – gdy zachodzi istotna potrzeba, gdyż mogą wypełnić powstałą lukę w niedostatku wiedzy i umiejętności. Dominuje pogląd, że konsultant jest ważny przy rozwiązywaniu problemów nietypowych, z którymi organy zarządcze firm nie są w stanie sobie poradzić. Profesjonalny doradca określany jest często mianem „lekarza firm”, „fachowca od zmian” czy też „wróżbita korporacyjnego”.

Podsumowanie

Rynek konsultingowy przechodzi ciągle przeobrażenia. Są one głównie wynikiem ostrej konkurencji, globalizacji oraz ciągłych transformacji rynkowych. Czynniki te wymuszają na organizacjach stosowanie nowych rozwiązań marketingowych, adekwatnych do obecnej rzeczywistości rynkowej.

Perspektywy rozwoju rynku usług doradczych:

- rynek staje się coraz bardziej złożony, firmy dążą do zbudowania wszechstronnej oferty: od kreowania strategii do budowy zintegrowanych systemów informacyjnych,

- drogą do sukcesu stają się fuzje i współpraca między jednostkami konsultingowymi,
- konsultanci zazwyczaj sami wywołują potrzebę dalszych konsultacji – w ramach rozwoju nowych pomysłów oraz koncepcji w sferze zarządzania,
- usługi konsultingowe przechodzą przez następujące fazy cyklu życia produktu: wprowadzenia, wzrostu, dojrzałości i spadku; projekty, które ograniczały się na ogół do jednego obszaru zainteresowań, łączą w sobie elementy strategiczne, operacyjne, organizacyjne i techniczne,
- długotrwałość – skuteczny projekt oparty jest zazwyczaj na współpracy trwającej nawet kilka lat,
- globalizacja rynku spowodowana szeregiem umów i przepływem informacji.

Powyższa analiza ukazuje istnienie szeregu czynników wewnętrznych i zewnętrznych, wpływających na wybór i kreowanie strategii marketingowej firm konsultingowych. Wszystkie elementy składowe marketingu-mix powinny być starannie określone przy tworzeniu konkretnej strategii marketingowej. Choć mogą one odgrywać różną rolę w różnych okresach, to zdecydowanie wywierają wpływ na pozycję konsultanta na rynku. Jednostka doradcza powinna dążyć do ciągłego poznawania potrzeb klientów oraz czynników ekonomicznych wpływających bezpośrednio na kreację strategii marketingowej. Rzetelne informacje umożliwiają bowiem rozpoznanie wymagań rynkowych, co zmniejsza niepewność podejmowanych decyzji i zwiększa efektywność działań marketingowych.

Literatura

- [1] **Payne A.**, *Marketing usług*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa, 1996, s. 20.
- [2] **Kotler P., Armstrong G., Saunders J., Wong V.**, *Marketing. Podręcznik Europejski*, PWE, Warszawa, 2002, s. 707.
- [3] **Westwood J.**, *Plan marketingowy Praktyczny przewodnik*, Komsoft Spółka z o.o., Rzeszów, 2000, s. 102.
- [3] **Markham C.**, *Konsulting dla menedżerów*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa, 1997 s. 235.

- [4] **Mazur J.**, *Zarządzanie marketingiem usług*, Diffin, Warszawa, 2001, s. 221.
- [5] **Johann M.**, *Marketing usług*, cz. III „Marketing w praktyce”, nr 3(31) maj/czerwiec 2000 roku, s. 52.
- [6] SBK Poland sp. z o.o., *Badanie rynku usług marketingowych w Białymstoku*, Białystok lipiec-sierpień 1999.
- [7] **Otto J.**, *Marketing relacji*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa, 2001.
- [8] **Garbarski L., Rutkowski I., Wrzosek W.**, *Marketing*, PWE, Warszawa, 1995.

MARKETING OF CONSULTING SERVICES

Summary: The first part of this dissertation deals with the subject of consulting and how it influences social, legal and economic decisions. The role of consulting companies is to offer their customers the know-how and to aid them in the use of the acquired knowledge to manage their businesses creatively and effectively in order to achieve economic excellence. It is also necessary to work towards increasing customer awareness as regards the positive results of consulting so that they would be willing to engage the service of consultants in the future. The dissertation also highlights the use of marketing-mix to increase demand for consulting services.

Key words: consulting, marketing-mix

Artykuł zrealizowano w ramach pracy własnej W/WZ/15/02.

Izabela Szlis

OSŁABIENIE KONIUNKTURY A AKTYWNOŚĆ FIRM KONSULTINGOWYCH NA RYNKU POLSKIM

Streszczenie: Opracowanie jest próbą oceny sytuacji na rynku usług konsultingowych w czasach spowolnienia tempa wzrostu gospodarczego. Ukazuje wpływ stagnacji na działalność jednostek doradczych oraz intensywność współpracy z klientem. Pierwsza część rozważań dotyczy profesji konsultingu i jej znaczenia we współczesnych stosunkach społecznych, prawnych i ekonomicznych. Dalsze przemyślenia wynikają z identyfikowania czynników, które stają się przyczyną zmian strukturalnych rynku, oraz z głównych tendencji obserwowanych w konsultingu.

Słowa kluczowe: doradztwo, recesja

1. Wprowadzenie

Koniec wieku XX przynosi spowolnienie tempa wzrostu gospodarczego. Zmniejszenie produkcji przemysłowej, wysokie bezrobocie i stopy procentowe, wzrost cen przy spadku realnych płac martwią nie tylko makroekonomistów. Najboleśniej odczuwają to firmy. Podstawowe wskaźniki charakteryzujące sytuację gospodarczą w Polsce zawiera tabela 1.

Czas recesji oznacza zmianę podejścia do biznesu. Bardzo często zdarza się rygorystyczne cięcie kosztów w chwilach kryzysowych dla firmy. Rezygnuje się wówczas z tego, co nie przynosi bezpośrednio przychodu, a więc ze szkoleń, wydatków na badania i rozwój, dokonuje rewizji budżetów na marketing, reklamę czy kosztów wystawiennictwa targowego. Redukując wydatki, firmy obcinają także budżety na konsulting. Decydując się na współpracę z doradcą, przedsiębiorstwo oczekuje konkretnych korzyści, zgodnie z zasadą „mniej wydać, więcej wycisnąć” [1].

Tabela 1.

Podstawowe wskaźniki sytuacji gospodarczej w latach 1999-2002

Wyszczególnienie	1998	1999	2000	2001	2002
	Dynamika , rok poprzedni = 100				
Produkt krajowy brutto	104,8	104,1	104,0	101,0	101,3
Produkcja sprzedana przemysłu	103,5	103,6	106,7	100,6	101,4
Produkcja budowlano-montażowa przedsiębiorstw budowlanych	111,0	109,4	101,4	88,3	92,0
Globalna produkcja rolnicza	105,9	94,8	94,4	105,8	98,1
Wpływy z eksportu towarów (EUR)	111,4	91,9	124,5	109,9	102,7
Wypłaty za import towarów (EUR)	114,3	98,1	117,5	104,2	97,6
Nakłady inwestycyjne	115,3	105,9	101,4	90,5	92,0
Średnie roczne ceny towarów i usług konsumpcyjnych	111,8	107,3	110,1	105,5	101,9
Realna podaż pieniądza ogółem	114,8	109,4	103,1	105,4	97,1
Realne wynagrodzenie brutto w sektorze przedsiębiorstw	103,7	103,0	101,3	101,6	101,5
	[%]				
Bezrobotni w relacji do cywilnej ludności aktywnej zawodowo (31.XII)	10,4	13,1	15,1	17,5	18,1
Saldo obrotów bieżących w relacji do PKB	-4,3	-7,5	-6,1	-3,9	-3,6
Wynik budżetu państwa w relacji do PKB	-2,4	-2,0	-2,2	-4,3	-5,1

Źródło: <http://www.rcss.gov.pl/img/1KW2003.pdf> z dn. 19.07.2003 roku

Ciężkie czasy w gospodarce to także ciężkie czasy dla firm konsultingowych. Spadek koniunktury gospodarczej, zmiany w ustawie o rachunkowości oraz liberalizacja przepisów dotyczących badania sprawozdań finansowych przez małe firmy, spowodowały, że przedsiębiorstwa nie muszą i nie chcą korzystać z usług doradców. Kłopoty ze zleceniami powodują, że każda z firm konsultingowych szuka własnej drogi przetrwania.

Celem pracy jest ukazanie działań podejmowanych przez firmy doradcze w obliczu słabnącej koniunktury gospodarczej. Odrębnym obszarem wymagającym uregulowania jest systematyzacja rynku usług konsultingowych, bowiem długotrwała stagnacja gospodarcza może stać się przyczyną zmian strukturalnych rynku konsultingowego.

Niniejsze opracowanie będzie się wielokrotnie odwoływać do liderów rynku usług doradczych – PricewaterhouseCoopers (PwC), Deloitte

& Touche, Ernst & Young (E&Y), Arthur Andersen, KPMG, ponieważ słowo „konsulting” w pierwszym skojarzeniu przywołuje na myśl firmy reprezentujące „wielką piątkę.”

2. Czym jest konsulting?

Podstawowym produktem firm konsultingowych jest fachowa wiedza (know-how) dotycząca różnych aspektów projektowania i budowy systemów rozwiązań, oferowana za pośrednictwem pracowników bądź całych zespołów wynajmowanych przez klientów. Jest to proces rozpoczynający pewne wzajemne związki, które obejmują przekazywanie wiedzy i doświadczenia przez eksperta zainteresowanej firmie.

Generalnie biorąc, konsulting pozwala na częściowe zredukowanie różnego rodzaju opóźnień w firmie, typu: luka technologiczna, luka potencjału intelektualnego, wiedzy i umiejętności, oraz wykorzystania umiejętności świata, luka w zarządzaniu obejmująca zastosowanie nowoczesnych i wydajnych technik kierowania, motywowania, komunikacji i negocjowania, luka marketingowa dla wykorzystania możliwości w sektorach, luka ekologiczna, luka wydajności – zlikwidowanie nadmiernego zatrudnienia czy nieefektywnego wykorzystania siły roboczej [2].

Zakres usług konsultingowych jest różnorodny, ale można je sklasyfikować według specjalizacji funkcjonalnej firm doradczych:

- doradztwo prawne,
- doradztwo podatkowe,
- doradztwo strategiczne,
- doradztwo turystyczne,
- analiza przedsięwzięć inwestycyjnych,
- obsługa rynku papierów wartościowych,
- ocena finansowej pozycji przedsiębiorstwa,
- marketing,
- zarządzanie zasobami ludzkimi,
- ocena organizacji przedsiębiorstwa,
- doradztwo techniczne,
- doradztwo w zakresie współpracy gospodarczej z zagranicą.

3. Firmy konsultingowe działające na rynku polskim

Biorąc pod uwagę przychody z działalności podstawowej oraz uniwersalność, oferty, firmy konsultingowe można podzielić na cztery odrębne segmenty. Czołówkę stanowią jednostki z tzw. wielkiej piątki, najczęściej dwu-, trzykrotnie większe od firm polskich. W Polsce funkcjonują od 1989 i 1990 roku i od tego czasu regularnie zwiększają swój udział w rynku. Firmy takie jak: PricewaterhouseCoopers, Deloitte & Touche, Ernst & Young, Artur Andersen, KPMG, pod względem wpływów zajmują najwyższe pozycje wśród firm doradczych. Wysoki poziom świadczonych przez „wielką piątkę” usług wynika z ogromnego doświadczenia zdobytego przez te firmy na rynku globalnym. Obsługują one więcej niż połowę firm z Listy 500 największych przedsiębiorstw (wg rankingu Rzeczypospolitej z dn. 13.06.2001). W roku 2000 współpracowały w zakresie audytu z 266 przedsiębiorstwami, zaś w roku 2001 już z 286 jednostkami gospodarczymi.[6] Miarodajnym wskaźnikiem oceny pozycji wybranej firmy doradczej na rynku może być np. liczba zbadanych raportów przez poszczególnych audytorów za rok 2000, którą przedstawia tabela 2.

Tabela 2.

Ranking firm audytorskich

Audytor	Liczba obsługiwanych przedsiębiorstw w 2000 roku
PricewaterhouseCoopers sp. z o.o.	81
KPMG Polska Audyt sp. z o.o.	66
Arthur Andersen sp. z o.o.	59
Delloite&Touche Audit Services sp. z o.o.	44
Ernst & Young Audit sp. z o.o.	36
Suma	286

Źródło: Opracowanie własne na podst. Sierant A., *Zapowiedź trudnego roku*, Rzeczpospolita, 13.06.2001

1 lipca 1998 roku, z połączenia dwóch firm: Price Waterhouse oraz Coopers & Lybrand powstała największa firma doradcza na świecie PricewaterhouseCoopers. Liczba obsługiwanych polskich spółek giełdowych (32), m.in. Kompania Piwowarska S.A., Milo S.A., Polonia S.A.,

dała PwC pozycję lidera.[7] Początek 2002 roku przyniósł jednak pewne zmiany. Najwyższą pozycję zajmuje obecnie KPMG, który może poszczycić się badaniem aż 80 raportów rocznych (głównie instytucji finansowych). Pozycja lidera może być jednak przejęta w Polsce przez Ernst & Young (E&Y), która z dniem 1 lipca 2002 roku wchłonęła w swoje struktury polskiego Andersena. Z tabeli 2 wynika, że klientami E&Y zostanie ponad 100 firm z Listy 500 najlepszych przedsiębiorstw w Polsce. Połączenie polegało na tym, że większość pracowników Andersena przeszło do E&Y. Zadaniem najlepszych konsultantów Andersena będzie zdobywanie nowych klientów i kierowanie pracą dla najistotniejszych klientów firmy, natomiast E&Y skoncentruje się na kreowaniu strategii i warunków rozwoju [8].

Tuż za „wielką piątką” plasują się duże firmy polskie (mające często mniejszościowe udziały zagraniczne). Wielooddziałowa struktura organizacyjna umożliwia firmom, takim jak: Grupa Finans-Servis, Moore Stephens i BDO Polska, obsługę dużych polskich przedsiębiorstw. Jednak skala działalności nie pozwala im na obsługę międzynarodowych koncernów oraz największych podmiotów gospodarczych. Klientami w tej grupie są przede wszystkim przedsiębiorstwa państwowe, firmy prywatne, w których dominuje polski kapitał, rzadziej zaś firmy zagraniczne.

Trzecią grupę tworzą mniejsze firmy ogólnopolskie. Najlepiej radzą sobie jednostki, które już wcześniej zdobyły dobrą markę. Wielokrotnie, aby sprostać silnej konkurencji i wysokim wymaganiom klienta, decydują się na specjalizację, bądź budowanie szerszej struktury organizacyjno-terytorialnej. Celem konsolidacji jest poszerzanie oferty i obszaru geograficznego działalności. Przykładem może być spółka W. Frąckowiak i Wspólnicy. Oprócz głównej działalności audytorskiej jednostka ma w swojej ofercie takie produkty jak: doradztwo kadrowe, szkolenia, rekrutacja, działalność brokerska. Swoją działalność koncentruje głównie na Kujawach i w Wielkopolsce.

Liberalizacja przepisów dotyczących badania raportów w małych przedsiębiorstwach wpłynęła destrukcyjnie na mniejsze jednostki doradcze. Mniejsza liczba zleceń powoduje, że popadają w kłopoty. Kilka z nich zawiesiło działalność. Inne, aby się utrzymać, walczą między sobą o klientów. Zasadniczym argumentem przetargowym staje się wówczas cena świadczonych usług oraz ich jakość [3].

Ostatnią grupę stanowią małe firmy regionalne. Podstawowymi ich atutami są: ceny oferowanych usług, dyspozycyjność oraz znajomość lokalnego rynku. Dodać należy, że coraz częściej jakość oferowanych usług nie odbiega znacząco od jakości usług świadczonych przez większe firmy doradcze. Małe firmy regionalne mogą specjalizować się w odpłatnym doradzaniu przy pozyskiwaniu środków pomocowych z programów unijnych m.in. „Programu Rozwoju Przedsiębiorstw” (Phare 2001) czy też SAPARD.

4. Załamanie koniunktury – upadek czy walka o przetrwanie?

Zapaść gospodarcza przyniosła falę upadłości przedsiębiorstw. Bankructwo amerykańskiego giganta energetycznego Enron (2001 r.) przyczyniło się do upadku Andersena. Partnerzy Andersena zostali oskarżeni o niszczenie dokumentów związanych z Enronem, a amerykański Departament Sprawiedliwości oskarżył centralę Andersena w USA o utrudnianie śledztwa i niszczenie dokumentów związanych z audytem. Poszczególne oddziały Andersena rozsiane na całym świecie podjęły rozmowy ze swymi konkurentami w sprawie przejęcia lokalnych filii. Markę Andersena pogrzebała również sprawa WorldComu, który był jego klientem. Dzięki kreatywnej księgowości nieprawidłowo kwalifikowano prawie 4 mld dolarów strat, a zyski zostały powiększone o ponad 7 mld dolarów. Audyty dokonane przez przedstawicieli Andersena nie wykazały powyższych nieprawidłowości.[3] W przypadku Andersena sprawdziło się modne powiedzenie: *„konsultant jest jak saper – myli się tylko raz.”*

Od 2002 roku na światowym rynku konsultingowym czołowe miejsca zajmują następujące firmy doradcze: Deloitte & Touche, Ernst & Young, KPMG i PricewaterhouseCoopers.

Przedstawiciele polskich oddziałów „wielkiej piątki” osłabienie koniunktury zauważają przede wszystkim w ograniczonej liczbie zleceń. Reakcją na zaistniałą sytuację są zmiany personalne, produktowe oraz ograniczenia kosztowe.

W polityce personalnej firmy konsultingowe kierują się przede wszystkim ideą racjonalności. Niedobór kadrowy przyczynia się do wzrostu wydajności pracownika, efektywnego zarządzania czasem, a przede

wszystkim redukcji kosztów (ograniczona liczba etatów, wyjazdów służbowych, szkoleń). Presja czasu, pełna dyspozycyjność, praca w weekendy, brak gwarancji bezpiecznego zatrudnienia wpływa negatywnie na atmosferę pracy, tworząc swoisty „wyścig szczurów.”

Klienci potrafią zdefiniować problemy z jakimi się borykają, a do konsultanta zwracają się po jasno sprecyzowane środki zaradcze. Wychodząc naprzeciw oczekiwaniom rynku doradcy rozgraniczają pojedyncze przypadki, starają się zgłębić środowisko klienta, zidentyfikować źródło trudności oraz przygotować nowatorski system rozwiązań na bazie bogatych doświadczeń [4].

Wiele firm, aby przetrwać złą passę, dąży do bardzo wąskiej specjalizacji (agencje rekrutacyjne i headhunterskie), czy też segmentacji, wynikającej z tworzenia trwałych relacji z określonymi grupami klientów: firmami farmaceutycznymi, bankami, rynkiem IT. Małe i średnie firmy doradcze starają się obsługiwać niszę rynkową, którą nie zawsze zainteresowani są globalni gracze. Przemysł wydobywczy, chemiczny, energetyczny oraz budownictwo opanowany jest przede wszystkim przez jednostki z polskim rodowodem. Górnictwo obsługiwane jest głównie przez podmioty wchodzące w skład Grupy Finans-Servis oraz przez M. W. Rafin z Sosnowca. Przedsiębiorstwa budowlane, w tym spółki kapitałowe, współpracują z firmą BDO Polska. Branża produkcji i dystrybucji energii jest podzielona. Udział „wielkiej piątki” (obsługa 15 firm) systematycznie ulega zmniejszeniu na rzecz polskich firm konsultingowych (46 firm). Szczególnie mocną pozycję na rynku ma Finans-Serwis, specjalizujący się w obsłudze firm związanych z infrastrukturą energetyczną i transportową. Niektóre zakłady energetyczne współpracują z warszawską firmą doradczą – Justan Audytor. Z usług Justana korzysta m.in. warszawski Stoen i Łódzki Zakład Energetyczny. Bankowość, instytucje finansowe oraz handel (samochodami, częściami samochodowymi, dobrami konsumpcyjnymi) opanowały zagraniczne firmy konsultingowe [5].

Trafna specjalizacja oraz wzrost udziału w rynku małych i średnich firm doradczych powodują, że „wielka piątka”, w obawie przed utratą pozycji, składa im propozycje przystąpienia do dużych grup konsultingowych. Sukcesem pochwalić się może Deloitte & Touche, która w 1996 roku przejęła Providum – uważaną za jedną z najlepszych firm audytorskich oraz Mistery Audytor (fuzja w 2000 r.).

W walce o przetrwanie małym i średnim firmom doradczym może pomóc konsolidacja jednostek w zorganizowane grupy konsultingowe. Przejawem tego typu zachowań są rozbudowane systemy organizacyjno-prawne, tworzone przez jednostki doradcze. Zjawisko tworzenia zgrupowań wspólnego interesu gospodarczego przybiera coraz bardziej na sile i rozmiarach. Działalność w ramach grup umożliwia uzyskanie przewagi konkurencyjnej oraz rozszerzenie działalności na nowe rynki zbytu. Znakomitym przykładem jest Grupa Finans-Servis (12 spółek), której wyłącznym właścicielem jest Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, czy też Stowarzyszenie Doradców Personalnych. Konsolidacja tego środowiska jest z jednej strony dobrowolną wewnętrzną weryfikacją, z drugiej zaś pozwala na współpracę. W pewnych sprawach wymiana doświadczeń jest wręcz niezbędna. Ponadto firmy konsultingowe wiążą się też w konsorcja dla opracowywania większych projektów. Integracja tego typu służyć ma ekonomicznej efektywności poszczególnych jej uczestników.

5. Podsumowanie

Powyższa analiza pozwala na sformułowanie następujących wniosków końcowych:

- osłabienie koniunktury gospodarczej wpływa bezpośrednio na spadek ilości zleceń na rynku usług doradczych,
- poszukiwanie oszczędności prowadzi do obniżenia cen konsultingu,
- spadek cen prowadzi do wzrostu ryzyka, związanego z błędną diagnozą firm doradczych,
- małe i średnie jednostki doradcze, w obronie własnych interesów, dążą do licznych konsolidacji i powiązań strukturalnych,
- drogą do sukcesu są fuzje i przejęcia przedsiębiorstw specjalizujących się w obsłudze nisz rynkowych,
- firma konsultingowa, aby zdobyć kontrakt proponuje pierwszą usługę po bardzo korzystnej cenie, licząc na uzyskanie dodatkowych przychodów za usługi dodatkowe, np. doradztwo, szkolenia itp.,
- upadek czołowej firmy doradczej - Arthura Andersena budzi kontrowersje co do jakości i wiarygodności świadczonych usług,
- fuzje „wielkiej piątki” mogą prowadzić do praktyk monopolowych, przyczyniając się do ograniczenia wolnej konkurencji.

Uzyskanie wysokiej pozycji na rynku usług doradczych wymaga świadczenia usług na skalę globalną, a przynajmniej na rynku krajowym – poza rynkiem lokalnym miasta i województwa. Sieciowe konstrukcje „wielkiej czwórki” kreują ich przewagę konkurencyjną. Globalna struktura organizacyjna pozwala na współpracę z zachodnimi koncernami na zasadach kontraktu. Taka forma kooperacji gwarantuje wysoką jakość świadczonych usług. Największe firmy międzynarodowe wolą oprzeć się na sprawdzonym partnerze, gwarantującym kompleksową obsługę konsultingową.

Literatura

- [1] **Gestern A.**, *Mniej wydać, więcej wycisnąć*, Rzeczpospolita z dnia 06.02.2002.
- [2] **Antoszkiewicz Jan D.**, *Firmowy tandem*, Rzeczpospolita z dnia 11.02.1998.
- [3] **Wielowieyska D.**, *Andersen bliski fuzji z E&Y*, Gazeta wyborcza z dnia 6-7 kwietnia 2002.
- [4] Niepublikowane materiały dyskusji panelowej zorganizowanej podczas V Maratonu Firm Konsultingowych w Szkole Głównej Handlowej, dn. 20 marca 2002 roku, z uczestnictwem przedstawicieli czołowych firm konsultingowych: Arthur Andersen, The Boston Consulting Group, McKinsey, PwC, Deloitte & Touche, A.T.
- [5] **Sierant A.**, *Zmiany większe od spodziewanych*, Rzeczpospolita z dnia 18.06.2002.
- [6] **Sierat A.**, *Zapowiedź trudnego roku*, Rzeczpospolita z dnia 13.06.2001.
- [7] **Sierat A.**, *Wielka piątka ciągle na czele*, Rzeczpospolita z dnia 13.06.2001.
- [8] **Przybylski M.**, *Andersen zniknie, zostanie Ernst & Young*, Rzeczpospolita z dnia 05.06.2002.
- [9] **Brzozowska W., Rachalska W.**, *Doradca zawodowy w warunkach przemian gospodarczych*, Poradnictwo zawodowe – Polska – od 1989 roku – materiały konferencyjne, Częstochowa, 1997.
- [10] **Markham C.**, *Konsulting dla menedżerów*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa, 1997.
- [11] **Walas B., Brzozowski K., Filonik J.**, *Metodyka doradztwa dla małych i średnich przedsiębiorstw*, Uwipal, Warszawa, 1997.

**THE WORSENING ECONOMIC SITUATION IN RELATION
TO THE EFFECTIVENESS OF CONSULTING COMPANIES**

Summary: This dissertation is an attempt to assess the situation of the consulting services market in relation to a slow-down in economic growth. It presents the impact of stagnancy on the operation of consulting firms and the intensity of cooperation with a customer. The first part is devoted to a consulting profession and its importance to modern social, legal and economic relations. The next part identifies factors that are becoming the reason for structural changes of the market and main trends and tendencies in consulting.

Key words: consulting, stagnacy of economic situation, recession

Artykuł zrealizowano w ramach pracy własnej W/WZ/15/02.

Monika Truszkowska-Kurstak

REZERWY W ŚWIELE ZMIAN PRZEPISÓW O RACHUNKOWOŚCI I REGULACJI MIĘDZYNARODOWYCH

Streszczenie: Poniższy artykuł przedstawia najważniejsze problemy związane z tematyką tworzenia i wykorzystywania rezerw w rachunkowości. Naświetla je zarówno według przepisów obowiązujących do końca 2001 roku jak i tych, które obowiązują od 1 stycznia 2002 roku. Począwszy od wyjaśnienia pojęcia, poprzez scharakteryzowanie różnych rodzajów rezerw, zmierza do wykazania podstawowych zmian, które zachodzą w polskim prawie bilansowym w tym względzie. Ponadto nawiązuje do analogicznych rozwiązań w przepisach międzynarodowych: zarówno do IV Dyrektywy Unii Europejskiej jak i do Międzynarodowych Standardów Rachunkowości. Dzięki temu nakreśla całą złożoność i wewnętrzną różnorodność problemu.

Słowa kluczowe: rezerwy, zmiany w ustawie o rachunkowości, regulacje międzynarodowe

1. Rezerwy w polskim prawie bilansowym do 31.12.2001 roku

Rezerwy są szczególnego rodzaju funduszami o ściśle określonym przeznaczeniu. Załącznik nr 1 do ustawy o rachunkowości w kształcie obowiązującym do końca 2001 roku [1], który przedstawia układ bilansu, prezentuje je jako odrębny składnik pasywów, a więc obok kapitałów własnych i obcych:

PASYWA

A. KAPITAŁ (FUNDUSZ) WŁASNY

- I. Kapitał (fundusz) podstawowy
- II. Należne, lecz nie wniesione wkłady na poczet kapitału podstawowego (wielkość ujemna)

III. Kapitał (fundusz) zapasowy

1. Ze sprzedaży akcji powyżej ich wartości nominalnej
2. Tworzony ustawowo
3. Tworzony zgodnie ze statutem lub umową
4. Z dopłat wspólników
5. Inny

IV. Kapitał (fundusz) rezerwowy z aktualizacji wyceny

V. Pozostałe kapitały (fundusze) rezerwowe

VI. Nie podzielony wynik finansowy z lat ubiegłych

1. Zysk (wielkość dodatnia)
2. Strata (wielkość ujemna)

VII. Wynik finansowy netto roku obrotowego

1. Zysk (wielkość dodatnia)
2. Strata (wielkość ujemna)
3. Odpisy z wyniku finansowego bieżącego roku obrotowego

B. REZERWY

1. Rezerwy na podatek dochodowy od osób prawnych lub osób fizycznych
2. Pozostałe rezerwy

C. ZOBOWIĄZANIA DŁUGOTERMINOWE

1. Długoterminowe pożyczki, obligacje i inne papiery wartościowe
2. Długoterminowe kredyty bankowe
3. Pozostałe zobowiązania długoterminowe

D. ZOBOWIĄZANIA KRÓTKOTERMINOWE I FUNDUSZE SPECJALNE

I. Zobowiązania krótkoterminowe

1. Pożyczki, obligacje i papiery wartościowe
2. Kredyty bankowe
3. Zaliczki otrzymane na poczet dostaw
4. Zobowiązania z tytułu dostaw i usług
5. Zobowiązania wekslowe
6. Zobowiązania z tytułu podatków, ceł, ubezpieczeń społecznych
7. Zobowiązania z tytułu wynagrodzeń
8. Zobowiązania wewnątrzzakładowe
9. Pozostałe zobowiązania krótkoterminowe

II. Fundusze specjalne

E. ROZLICZENIA MIĘDZYOKRESOWE I PRZYCHODY PRZYSZŁYCH OKRESÓW

1. Bierne rozliczenia międzyokresowe kosztów
2. Przychody przyszłych okresów

SUMA PASYWÓW

Ustawa nie definiuje ściśle pojęcia rezerwy, co w praktyce prowadzi do wieloznaczności jego rozumienia. Termin ten stosuje się bowiem nie tylko w stosunku do grupy B (wymienionej wyżej); o rezerwach mówi się też w przypadku składników kapitału (funduszu) zapasowego (A.III), kapitału (funduszu) rezerwowego z aktualizacji wyceny (A.IV),

pozostałych kapitałów (funduszy) rezerwowych (A.V) oraz biernych rozliczeń międzyokresowych kosztów (E.1). Wymienione pozycje określa się mianem **rezerw bilansowych**. Ponadto występują też **rezerwy niebilansowe**, które dotyczą w zasadzie – poza środkami pieniężnymi – wszystkich składników aktywów, np. rezerwa z tytułu zmniejszenia wartości: majątku trwałego, zapasów, należności, papierów wartościowych, rezerwa z tytułu amortyzacji majątku trwałego [2].

Według art. 37 i 38 ustawy rezerwy tworzy się na:

- 1) należności od dłużników postawionych w stan likwidacji, z wyjątkiem sytuacji, gdy likwidacja następuje na podstawie przepisów o prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych, lub w stan upadłości – do wysokości nieobjętej gwarancją lub innym zabezpieczeniem należności, zgłoszonej likwidatorowi lub sędziemu komisarzowi w postępowaniu upadłościowym,
- 2) należności od dłużników w przypadku oddalenia wniosku o ogłoszenie upadłości, jeżeli majątek dłużnika nie wystarcza na zaspokojenie kosztów postępowania upadłościowego,
- 3) należności kwestionowane przez dłużników (sporne) oraz te, z których zapłatą dłużnik zalega a ocena sytuacji gospodarczej i finansowej dłużnika wykazuje, że spłata należności w umownej kwocie w najbliższym półroczu nie jest prawdopodobna – do wysokości niepokrytej gwarancją lub innym zabezpieczeniem należności,
- 4) pewne lub prawdopodobne straty z operacji gospodarczych w toku, a w szczególności z tytułu udzielonych gwarancji, poręczeń, operacji kredytowych, skutków toczącego się postępowania sądowego, jeżeli informacja o nich wynika z właściwego dowodu lub zostanie wiarygodnie uzasadniona, a miarodajny szacunek tej straty jest możliwy – w wysokości przewidywanej kwoty straty,
- 5) na koniec roku obrotowego tworzy się również rezerwy na przejściową różnicę z tytułu podatku dochodowego od osób prawnych lub osób fizycznych, spowodowaną odmiennością momentu uznania przychodu za osiągnięty lub kosztu za poniesiony w myśl ustawy i przepisów podatkowych
- 6) banki tworzą rezerwy na ryzyko związane z działalnością bankową, a zwłaszcza na należności zagrożone i gwarancje zagrożone, w wysokości zapewniającej bezpieczeństwo tej działalności, przy uwzględnieniu posiadanych zabezpieczeń

- 7) ubezpieczyciele tworzą nie później niż na dzień bilansowy rezerwy techniczno-ubezpieczeniowe, które powinny zapewnić pełne pokrycie bieżących i przyszłych zobowiązań, jakie mogą wynikać z umów ubezpieczeniowych.

Rezerwy z grupy A nie znajdują uregulowania w ustawie o rachunkowości z wyjątkiem kapitału (funduszu) rezerwowego z aktualizacji wyceny (art. 31 ust. 4 i 5 ustawy). Jest to domena kodeksu spółek handlowych [3].

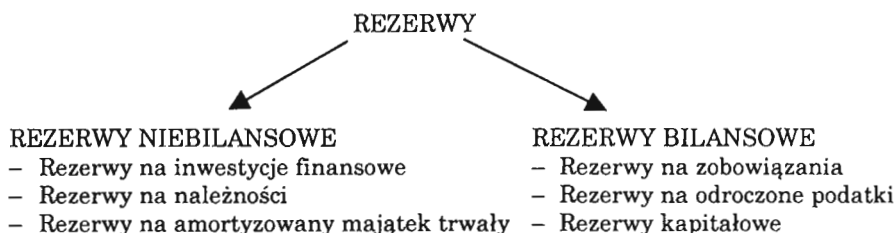
Konieczność tworzenia rezerw wynika z faktu, że jednostki obowiązane są zapewnić rzetelne i jasne przedstawienie sytuacji majątkowej i finansowej, wyniku finansowego oraz rentowności jednostki (tzw. zasada rzetelnego i wiernego obrazu, zawarta w art. 4 ust. 1 ustawy). Ponadto nie bez znaczenia jest tutaj zasada ostrożnej wyceny (art. 7 ustawy), według której w wyniku finansowym, bez względu na jego wysokość, należy uwzględnić:

- 1) zmniejszenia wartości użytkowej składników majątkowych, w tym również dokonywane w postaci odpisów amortyzacyjnych (umorzonych),
- 2) zmniejszenia wartości innych niż środki trwałe, inwestycje rozpoczęte oraz wartości niematerialne i prawne składników majątkowych, wywołane trwałymi zmianami ich cen,
- 3) wyłącznie niewątpliwe pozostałe przychody operacyjne i zyski nadzwyczajne,
- 4) wszystkie poniesione pozostałe koszty operacyjne i straty nadzwyczajne,
- 5) rezerwy na znane jednostce ryzyko, grożące straty oraz skutki innych zdarzeń.

Zdarzenia te należy uwzględnić nawet wtedy, gdy zostaną one ujawnione między dniem bilansowym a dniem, w którym rzeczywiście następuje zamknięcie ksiąg rachunkowych.

Za uwzględnieniem rozliczeń międzyokresowych przemawia dodatkowo zasada współmierności przychodów i związanych z nimi kosztów, zawarta w art. 6 ust. 2 ustawy, według której do aktywów lub pasywów określonego miesiąca zaliczane będą koszty lub przychody dotyczące przyszłych okresów oraz przypadające na ten miesiąc koszty, które jeszcze nie zostały poniesione.

Podstawową klasyfikację rezerw można przedstawić następująco [4]:



1.1. Rezerwy niebilansowe

Rezerwy niebilansowe korygują (pomniejszają lub powiększają) wartość księgową aktywów, których dotyczą, do poziomu ich bieżących wartości rynkowych. Wynika to z zasad wyceny na dzień bilansowy, zawartych w art. 28 ustawy.

W przypadku inwestycji finansowych, czyli udziałów w innych jednostkach i długoterminowych papierów wartościowych (lokat), na dzień bilansowy wycenia się je według cen nabycia, pomniejszonych o odpisy spowodowane trwałą utratą ich wartości. Odpisy te oznaczają rezerwę (utworzoną w ciężar kosztów finansowych) na zmniejszającą się wartość księgową lokat portfelowych, wywołaną spadkiem ich ceny rynkowej (konto służące do ewidencji: „Odpisy aktualizujące finansowy majątek trwały” [7]). W przypadku jednak, gdy nastąpi trwały wzrost ceny rynkowej takiej lokaty, należy przeprowadzić korektę jej wartości księgowej „w górę”, czyli rozwiązać rezerwę, ale maksymalnie do wysokości historycznej ceny nabycia tej lokaty (por. art. 35 ust. 3 pkt. 2 ustawy) [2]. Należy przy tym wyjaśnić, że za trwałą utratę wartości przyjmuje się zmianę ceny rynkowej z utrzymującą się długo – co najmniej pół roku – tendencją tej zmiany. W odniesieniu do lokat długoterminowych nienotowanych na rynku ich aktualizacja opierać się musi na „nierynkowych” parametrach, takich np. jak ponoszenie przez emitenta permanentnych strat; oznacza to jednocześnie, że inwestor nie ma z tytułu tej lokaty przychodów lub nie może sprzedać tej lokaty. Odwrotnie należy zinterpretować trwały wzrost wartości takiej lokaty [4].

Z kolei krótkoterminowe papiery wartościowe (przeznaczone do obrotu) zakupione celem odsprzedaży, o okresie wykupu krótszym niż rok,

na dzień bilansowy podlegają wycenie wg cen nabycia, nie wyższych od cen sprzedaży netto na dzień bilansowy. Jeżeli cena nabycia przewyższa cenę sprzedaży na dzień bilansowy, należy dokonać korekty zmniejszającej jej wartość w ciężar kosztów finansowych [5] (oraz uznać konto „Papiery wartościowe przeznaczone do obrotu”).

Wyjątek wśród papierów wartościowych stanowią papiery dłużne (art. 2 ust. 1 pkt. 16 ustawy), które na dzień bilansowy należy wyceniać według cen sprzedaży; różnice między ceną nabycia a bieżącą ceną sprzedaży zalicza się do kosztów lub przychodów z operacji finansowych (art. 28 ust. 1 pkt. 5 ustawy). W tym przypadku więc nie ma zgodności z zasadą ostrożnej wyceny.

W przypadku zapasów rzeczowych składników majątku obrotowego, np. materiałów, w ciągu roku obrotowego ujmuje się je wg cen nabycia lub kosztów wytworzenia; na dzień bilansowy te wartości nie mogą być jednak wyższe od cen sprzedaży netto, możliwych do uzyskania w tym dniu. Jeśli są, to wartość księgową zapasów należy pomniejszyć o odpis aktualizujący (utworzyć rezerwę). Postępowanie takie wynika z oceny wartości użytkowej i przydatności oraz bieżącej wartości rynkowej, zawartej w art. 35 ust. 1 ustawy. Skutki obniżenia wartości spowodowane uszkodzeniem, przestarzałością albo zagrożeniem terminu przydatności do spożycia, obliczone w cenach nabycia (zakupu) lub po koszcie wytworzenia zalicza się do pozostałych kosztów operacyjnych (oraz uznaje konto „Materiały”). Analogicznie postępuje się z towarami i produktami gotowymi, które utraciły wartość rynkową, z tym że ich wartość – z wyjątkiem towarów używanych znajdujących się w punktach sprzedaży oraz towarów przewidzianych do wieloletniej sprzedaży – obniża się stopniowo (art. 35 ust. 2 ustawy). W koszty zalicza się wartość skorygowaną o odchylenia od cen przyjętych do ewidencji zapasów [6].

Podobnie sprawa się przedstawia z rezerwami na należności. W ciągu roku obrotowego należności wycenia się według wartości nominalnej, ale na dzień bilansowy w kwocie wymagającej zapłaty, czyli po uwzględnieniu wcześniej utworzonych rezerw (konto służące do ewidencji: „Rezerwy na należności” albo „Odpisy aktualizujące rozrachunki” – konta te mogą być prowadzone łącznie [7]). Rezerwy na należności zalicza się (tworzy w ciężar) do pozostałych kosztów operacyjnych. Należności umorzone, przedawnione lub nieściągalne zmniejszają utworzone uprzednio na te cele rezerwy. Z kolei niewykorzystane rezerwy zwiększają bieżąco (są rozwiązywane), nie później jednak niż na dzień bilan-

sowy, pozostałe przychody operacyjne. W ten sposób w aktywach znajdują miejsce tylko należności pewne.

Kolejną grupą są środki trwałe oraz wartości niematerialne i prawne. Na dzień bilansowy, zgodnie z art. 28 ust. 1 ustawy, wycenia się je według cen nabycia lub kosztów wytworzenia, lub według wartości po aktualizacji wyceny pomniejszonych o odpisy amortyzacyjne (umorzeniowe). Rezerwy na amortyzowany majątek trwałe wyrażają więc księgowe pomniejszenie wartości początkowej i są związane z dotychczasowym zużyciem tych składników majątku (konto służące do ewidencji: „Odpisy umorzeniowe środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych”). W wyniku ich uwzględnienia środki trwałe oraz wartości niematerialne i prawne są wykazywane w bilansie według wartości netto. Ponadto wartość ta powinna uwzględniać skutki aktualizacji wyceny (przeszacowania), dokonywanej z powodu rozbieżności pomiędzy wartością księgową a rynkową, ale tylko w przypadku środków trwałych. Minister Finansów w drodze rozporządzenia określa szczegółowy sposób przeprowadzenia tych czynności. Powstałą na skutek aktualizacji wyceny różnicę wartości netto środków trwałych odnosi się na kapitał (fundusz) z aktualizacji wyceny i nie może ona być przeznaczona do podziału. Kapitał (fundusz) z aktualizacji wyceny podlega zmniejszeniu o różnicę z aktualizacji wyceny uprzednio zaktualizowanych zbywanych lub zlikwidowanych środków trwałych i odniesieniu na zwiększenie kapitału (funduszu) zapasowego lub innego o podobnym charakterze (art. 31 ust. 5 Ustawy).

1.2. Rezerwy bilansowe

Następną grupą są rezerwy bilansowe, a wśród nich rezerwy kapitałowe. Przede wszystkim należy tu wymienić kapitał zapasowy. Jest on tworzony jako podstawowe źródło kapitału z przeznaczeniem na pokrycie ewentualnych strat, które mogą wystąpić podczas prowadzenia przez przedsiębiorstwo działalności. W spółce akcyjnej tworzenie kapitału zapasowego jest obowiązkowe. Na ten kapitał przelewa się co najmniej 8% zysku wypracowanego w roku obrotowym, dopóki kapitał ten nie osiągnie co najmniej jednej trzeciej kapitału zakładowego. Do tego kapitału należy też przelewać nadwyżki osiągnięte przy emisji akcji powyżej ich wartości nominalnej (podobnie jest w spółkach z o.o. –

art. 154 § 3 KSH [3]), a pozostałe – po pokryciu kosztów emisji akcji. Wpływają tu również dopłaty, które uiszczają akcjonariusze w zamian za przyznanie szczególnych uprawnień ich dotychczasowym akcjom, o ile te dopłaty nie będą użyte na wyrównanie nadzwyczajnych odpisów lub strat (w przypadku spółek z o.o. wniesione dopłaty mogą być zwracane wspólnikom, jeżeli nie są wymagane na pokrycie straty wykazanej w sprawozdaniu finansowym (art. 179 § 1 KSH). Jeśli nie są zwracane, wówczas przechodzą na kapitał zapasowy lub rezerwowy).

O użyciu kapitału zapasowego rozstrzyga walne zgromadzenie; jednakże części kapitału zapasowego w wysokości jednej trzeciej kapitału zakładowego można użyć jedynie na pokrycie straty wykazanej w sprawozdaniu finansowym (art. 396 KSH).

Statut może przewidywać tworzenie innych kapitałów na pokrycie szczególnych strat lub wydatków (kapitały rezerwowe). O ich użyciu także decyduje walne zgromadzenie. Chociaż tworzenie tego rodzaju kapitałów nie jest obligatoryjne, w wielu spółkach akcyjnych te kapitały powstają. Przyczyną ich tworzenia są zazwyczaj zamierzenia inwestycyjne, związane ze znacznymi wydatkami, lub takie, których pozytywny wynik jest związany ze znacznym ryzykiem, jak np. wprowadzenie nowej technologii, zmiana profilu produkcji, ekspansja na nowe rynki [8].

Podsumowując, trzeba stwierdzić, że zarówno kapitał zapasowy jak i kapitał rezerwowy są w znacznej mierze tworzone z zysku, służą zaś pokryciu wspomnianej straty bilansowej, na wypłatę dywidend, na pokrycie innych wydatków niepowodujących zwiększenia aktywów spółki, np. na zaniechanie inwestycji, negatywny wynik prac rozwojowych, darrowizny [7].

Do rezerw kapitałowych należy też kapitał (fundusz) rezerwowy z aktualizacji wyceny, którego znaczenie omówiono powyżej.

Ostatnią grupą są rezerwy wykazane w bilansie w odrębnej pozycji B. Wykazuje się tu rezerwę na podatek dochodowy, utworzoną na koniec roku obrotowego, tj. rezerwę na przejściową dodatnią różnicę między wyższym podatkiem dochodowym, zaliczonym do obowiązkowych obciążeń, a niższym zobowiązaniem podatkowym, spowodowaną odmiennością momentu uznania przychodu za osiągnięty lub kosztu za poniesiony, zgodnie z przepisami o rachunkowości i przepisami podatkowymi [9]. Wynikają one z wyłączenia od 1 stycznia 1995 roku zagadnień księgowych spod unormowań systemu fiskalnego [...], co oznacza, że księgowy podatek dochodowy nie jest taki sam jak jego odpowiednik,

wyliczony dla potrzeb rozliczeń przedsiębiorstwa z fiskusem, czyli bieżące zobowiązanie podatkowe [...]. Różnice te wyrównują się w dłuższych okresach i dlatego z tego powodu występuje w księgach rachunkowych międzyokresowe rozliczenie podatkowe, czyli odroczone podatki. Różnice przejściowe należy odróżnić od tzw. trwałych wyłączeń z podstawy opodatkowania, czyli różnic trwałych. Te ostatnie wynikają z założonej polityki fiskalnej państwa i oznaczają, że określone w prawie podatkowym koszty i przychody nigdy nie będą uznawane za kategorie podatkowe [4].

W przypadku dodatniej różnicy przejściowej wykorzystanie rezerwy nastąpi w roku podatkowym, w którym bieżące zobowiązanie podatkowe będzie wyższe od księgowego poprzez uznanie konta zobowiązań z tego tytułu, natomiast jej rozwiązanie poprzez pomniejszenie obowiązkowego obciążenia wyniku finansowego nastąpi w roku podatkowym, w którym stała się ona bezprzedmiotowa (np. zmieniły się wewnętrzne warunki tworzenia rezerw bądź zmieniły się przepisy podatkowe).

W Polsce – z uwagi na istniejące uwarunkowania gospodarcze i przepisy podatkowe – odroczone podatki występują o wiele rzadziej niż ujemna różnica podatku dochodowego [4]. Wynika ona z niższego podatku dochodowego, zaliczonego do obowiązkowych obciążeń, a wyższego zobowiązania podatkowego. Ujemną różnicę, czyli „podatek nadpłacony” można zaliczyć do czynnych rozliczeń międzyokresowych, jeżeli istnieje pewność jej rozliczenia w ciągu następnego roku obrotowego i kolejnych lat obrotowych. Rozwiązaniem alternatywnym jest wliczenie w całości bieżącego zobowiązania podatkowego w wynik finansowy roku podatkowego, w którym jest ono wyższe od księgowego podatku dochodowego.

Występowanie „nadpłaconego” podatku dochodowego jest przypadkiem charakterystycznym dla krajów o ostrym systemie fiskalnym, nie honorującym – lub honorującym tylko częściowo – fundamentalną dla rachunkowości zasadę ostrożności. W Polsce, jak dotąd, system fiskalny „wyrzuca” wiele księgowych pozycji kosztów współmiernych z przychodami, których nie uznaje za koszt uzyskania przychodów (np. większość rezerw, wartości przeceny in minus aktywów na moment bilansowy itp.). Ponadto dopuszczone ustawą aktywowanie nadpłaty jest sprzeczne z zasadą ostrożności, gdyż wywołuje:

- kreowanie „papierowych zysków”,
- podwyższa sztucznie stan aktywów przedsiębiorstwa [4].

Drugą i dość zróżnicowaną grupą są rezerwy na zobowiązania. Ubezpieczyciele tworzą tzw. rezerwy techniczno-ubezpieczeniowe, obejmujące rezerwy na niewypłacone odszkodowania i świadczenia, rezerwy na wyrównanie szkodowości, rezerwy ubezpieczeń na życie itp. Z kolei banki tworzą rezerwy na ryzyko związane z ich działalnością, m.in. na zagrożone należności i gwarancje. Innymi przykładami rezerw na zobowiązania są np. rezerwy związane z oszacowanymi zobowiązaniami z tytułu usunięcia skażeń gruntu i innych zanieczyszczeń środowiska naturalnego, poręczenia udzielonego kontrahentowi, toczącego się postępowania sądowego, gwarancji udzielonych nabywcom wytwarzanych produktów itp.[4]

Rezerwy na zobowiązania tworzy się w ciężar pozostałych kosztów operacyjnych (np. w związku z toczącym się postępowaniem sądowym, długoterminowym kontraktem, w którym projektowane koszty i przychody mogą ulec zmianie na skutek inflacji), kosztów finansowych (np. w związku z przewidywanymi obciążeniami z tytułu wzrostu oprocentowania kredytów bankowych, opłat leasingowych albo z tytułu udzielonego poręczenia kredytu dla kontrahenta, którego sytuacja finansowa uległa znacznemu pogorszeniu) lub strat nadzwyczajnych – w zależności od tego, jakich zdarzeń dotyczą. Wykorzystanie rezerw na zobowiązania oznacza „zużycie” uprzednio wygospodarowanych aktywów i wystąpi wówczas, kiedy przewidywane zobowiązania stały się zobowiązaniami wymagalnymi. Trzeba pamiętać, że rezerwa może być wykorzystana tylko na wydatki o takim przeznaczeniu, na jakie była wcześniej utworzona. [...] Mimo obowiązku regularnej aktualizacji wysokości utworzonych rezerw, ich wartość może różnić się in plus lub in minus od realnego poziomu zobowiązania z nimi związanego [4]. Jeśli wartość rezerwy jest niższa niż zobowiązania, to różnica obciąży pozostałe koszty operacyjne, koszty finansowe lub straty nadzwyczajne. W sytuacji odwrotnej różnica będzie oznaczała tzw. rezerwę bezprzedmiotową, niepotrzebną i zostanie rozwiązana poprzez uznanie kont pozostałych przychodów operacyjnych, przychodów finansowych czy zysków nadzwyczajnych. Rezerwy niewykorzystane powinny zwiększać bieżąco, nie później jednak niż na dzień bilansowy, poszczególne rodzaje przychodów.

Oprócz wyżej wymienionych, charakter rezerw mają bierne rozliczenia międzyokresowe kosztów, obejmujące kwoty zaliczane do kosz-

tów bieżącego miesiąca, które zostaną pokryte w przyszłości. Polegają one na „tworzeniu rezerwy” na koszty przyszłych okresów. Rozliczenia takie stosuje się w przypadku kosztów występujących nieregularnie i wymagających równomiernego rozłożenia na poszczególne miesiące.

Zgodnie z art. 39 ustawy jednostki dokonują biernych rozliczeń międzyokresowych kosztów w wysokości przypadających na bieżący miesiąc:

- 1) ściśle oznaczonych świadczeń wykonanych na rzecz jednostki, lecz jeszcze niestanowiących zobowiązania, np. koszty wykonywanych na rzecz jednostki usług obcych obciążające bieżący miesiąc, co do których jeszcze nie otrzymano faktury,
- 2) prawdopodobnych kosztów, których kwota bądź data powstania zobowiązania z ich tytułu nie są jeszcze znane, a w szczególności z tytułu napraw gwarancyjnych i rękojmi za sprzedane, złożone produkty długotrwałego użytku (np. samochody, telewizory).

Świadczenia zaliczane do biernych rozliczeń międzyokresowych kosztów i zasady ustalania ich wysokości powinny być uzasadnione ryzykiem gospodarczym i zwyczajami handlowymi.

Przewidywane, lecz nieponiesione wydatki, objęte biernymi rozliczeniami międzyokresowymi zmniejszają bieżąco koszty, nie później niż do końca roku obrotowego, następującego po roku ich ustalenia. Jest to jedna z podstawowych cech odróżniających je od rezerw ujętych w grupie B. Wśród innych różnic można wymienić:

- 1) stopień prawdopodobieństwa wystąpienia przyszłego wydatku jest o wiele wyższy – czasami 100% – w odniesieniu do biernych rozliczeń międzyokresowych kosztów niż rezerw na ryzyko gospodarcze;
- 2) bierne rozliczenia międzyokresowe ustalone są z reguły ściśle lub z dużą dokładnością i dotyczą miesięcznych okresów sprawozdawczych, a nie założonego ryzyka.

[...] Trzeba jednak stwierdzić, że bardziej zwyczaje handlowe niż kryteria klasyfikacyjne pozwalają w praktyce określić jednoznacznie granicę między biernymi rozliczeniami międzyokresowymi kosztów a rezerwami na ryzyko gospodarcze. Przykładem takiego rozwiązania mogą być tworzone rezerwy na naprawy gwarancyjne produkowanych wyrobów [2]. Zgodnie z ustawą o rachunkowości należą one do biernych rozliczeń międzyokresowych, chociaż mają wiele cech ryzyka gospodarczego charakterystycznego dla rezerw.

2. Zmiany wprowadzone od 1 stycznia 2002 roku

Od dnia 1 stycznia 2002 roku obowiązuje ustawa o rachunkowości, ale już w znacznie zmienionej postaci [10]. Po raz pierwszy definiuje ona pojęcie rezerw, poprzez które rozumie się zobowiązania, których termin wymagalności lub kwota nie są pewne. (art. 3 ust.1. pkt. 21). W ten sposób nadaje im znaczenie kapitałów obcych. Załącznik nr 1 do tej ustawy przedstawia następujący układ pasywów:

PASYWA

A. KAPITAŁ (FUNDUSZ) WŁASNY

- I. Kapitał (fundusz) podstawowy
- II. Należne wpłaty na kapitał podstawowy (wielkość ujemna)
- III. Udziały (akcje) własne (wielkość ujemna)
- IV. Kapitał (fundusz) zapasowy
- V. Kapitał (fundusz) z aktualizacji wyceny
- VI. Pozostałe kapitały (fundusze) rezerwowe
- VII. Zysk (strata) z lat ubiegłych
- VIII. Zysk (strata) netto
- IX. Odpisy z zysku netto w ciągu roku obrotowego (wielkość ujemna)

B. ZOBOWIĄZANIA I REZERWY NA ZOBOWIĄZANIA

- I. Rezerwy na zobowiązania
 - 1) Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego
 - 2) Rezerwa na świadczenia emerytalne i podobne
 - długoterminowa
 - krótkoterminowa
 - 3) Pozostałe rezerwy
 - długoterminowe
 - krótkoterminowe
- II. Zobowiązania długoterminowe
 - 1) Wobec jednostek powiązanych
 - 2) Wobec pozostałych jednostek
 - a) kredyty i pożyczki
 - b) z tytułu emisji dłużnych papierów wartościowych
 - c) inne zobowiązania finansowe
 - d) inne
- III. Zobowiązania krótkoterminowe
 - 1. Wobec jednostek powiązanych
 - a) z tytułu dostaw i usług, o okresie wymagalności:
 - do 12 miesięcy
 - powyżej 12 miesięcy
 - b) inne

2. Wobec pozostałych jednostek
 - a) kredyty i pożyczki
 - b) z tytułu emisji dłużnych papierów wartościowych
 - c) inne zobowiązania finansowe
 - d) z tytułu dostaw i usług, o okresie wymagalności:
 - do 12 miesięcy
 - powyżej 12 miesięcy
 - e) zaliczki otrzymane na dostawy
 - f) zobowiązania wekslowe
 - g) z tytułu podatków, ceł, ubezpieczeń i innych świadczeń
 - h) z tytułu wynagrodzeń
 - i) inne
3. Fundusze specjalne
- IV. Rozliczenia międzyokresowe
 - 1) Ujemna wartość firmy
 - 2) Inne rozliczenia międzyokresowe
 - długoterminowe
 - krótkoterminowe

PASYWA RAZEM

Jest to wyraz harmoniowania z regulacjami międzynarodowymi, bowiem artykuł 20, ust. 1 IV Dyrektywy Rady Unii Europejskiej z dnia 25 lipca 1978 roku (o rocznych zamknięciach rachunkowych spółek o określonych formach prawnych, z późniejszymi zmianami) definiuje rezerwy jako ściśle określone co do rodzaju straty lub zobowiązania, których poniesienie według stanu na dzień bilansowy jest prawdopodobne lub pewne, jednak ich dokładna kwota lub data powstania nie jest znana [11]. Oprócz tego omawiana problematyka znajduje wyraz w Międzynarodowym Standardzie Rachunkowości nr 37 „Rezerwy, zobowiązania warunkowe i aktywa warunkowe”, obowiązującym od dnia 1 lipca 1999 roku. Według zamieszczonych tam zapisów rezerwy są zobowiązaniami, których kwota lub termin zapłaty są niepewne [15].

Kreowanie rezerwy należy uznać za celowe, jeżeli równocześnie są spełnione liczne warunki:

- 1) na jednostce spoczywa aktualne, prawne (tj. egzekwowane z mocy prawa) lub zwyczajowe (np. wynikające z konieczności zachowania dobrych kontaktów z klientami) zobowiązanie wydatkowania środków,
- 2) powstanie zobowiązania jest wynikiem przeszłych zdarzeń (sama intencja lub konieczność poniesienia wydatku w przyszłości nie wystarczają dla powstania obowiązku), co oznacza, że jeżeli zdarzenie

powodujące powstanie obowiązku jeszcze nie nastąpiło, to nie tworzy się rezerwy,

- 3) jednostka nie ma innej alternatywy niż wydatkowanie środków na dany cel,
- 4) oprócz jednostki w zdarzenie jest zaangażowana jeszcze druga strona, wobec której obowiązek powstaje, mimo że tożsamość tego podmiotu nie zawsze jest znana,
- 5) możliwy jest racjonalny szacunek kwoty przyszłego wydatku [11].

Rezerwy tworzy na bieżąco, nie później jednak niż na dzień bilansowy. Przedmiotem ich utworzenia, zgodnie z art. 35d ust. 1 ustawy są:

- 1) pewne lub o dużym stopniu prawdopodobieństwa przyszłe zobowiązania, których kwotę można w sposób wiarygodny oszacować, a w szczególności na straty z transakcji gospodarczych w toku, w tym z tytułu udzielonych gwarancji, poręczeń, operacji kredytowych, skutków toczącego się postępowania sądowego,
- 2) przyszłe zobowiązania spowodowane restrukturyzacją, jeżeli na podstawie odrębnych przepisów jednostka jest zobowiązana do jej przeprowadzenia lub zawarto w tej sprawie wiążące umowy, a plany restrukturyzacji pozwalają w sposób wiarygodny oszacować wartość tych przyszłych zobowiązań.

Rezerwy te zalicza się odpowiednio do pozostałych kosztów operacyjnych, kosztów finansowych lub strat nadzwyczajnych, zależnie od okoliczności, z którymi przyszłe zobowiązania się wiążą. Powstanie zobowiązania, na które uprzednio utworzono rezerwę, zmniejsza rezerwę. Niewykorzystane rezerwy, wobec zmniejszenia lub ustania ryzyka uzasadniającego ich tworzenie, zwiększają na dzień, na który okazały się zbędne, odpowiednio pozostałe przychody operacyjne, przychody finansowe lub zyski nadzwyczajne.

Według art. 28 ust. 1 pkt. 9 ustawy rezerwy wycenia się nie rzadziej niż na dzień bilansowy w uzasadnionej, wiarygodnie oszacowanej wartości. Sprecyzowano więc zapis art. 28 ust. 1 pkt. 7 ustawy dotyczący wyceny wg wartości nominalnej.

Dwa podstawowe wnioski, które się nasuwają, są następujące:

- 1) ograniczono zakres pojęcia rezerwy,
- 2) rozwiązanie niewykorzystanych rezerw powinno następować na bieżąco.

2.1. Rezerwy bilansowe

Na szczególną uwagę zasługują tutaj rezerwy na przyszłe zobowiązania spowodowane restrukturyzacją oraz wyodrębniona w bilansie rezerwa na świadczenia emerytalne i podobne.

Rezerwy związane z restrukturyzacją nie były do tej pory normowane w ustawie o rachunkowości, chociaż w praktyce przeprowadzano tego typu procesy. Regulacje z nimi związane można jednak znaleźć w Międzynarodowych Standardach Rachunkowości (w tym przypadku wspomniany nr 37), które w przypadku braku uregulowań krajowych są zalecane do wykorzystania.

Typowe przykłady restrukturyzacji działalności można opisać następująco:

- 1) sprzedaż lub zaniechanie prowadzenia określonego rodzaju działalności,
- 2) zmiana lokalizacji prowadzonej działalności,
- 3) zmiany w strukturze zarządzania przedsiębiorstwem,
- 4) zasadnicza reorganizacja przedsiębiorstwa wpływająca na charakter i cel jego działalności.

Oznacza to (zgodnie z MSR 37), że restrukturyzacja jest to zaplanowany i kontrolowany przez kierownictwo przedsiębiorstwa program, który zmienia w istotny sposób:

- 1) zakres prowadzonej działalności przedsiębiorstwa lub
- 2) sposób, w jaki działalność przedsiębiorstwa jest prowadzona.

Typowe okoliczności obligujące do tworzenia rezerw na restrukturyzację dotyczą:

- 1) zwolnień pracowników przedsiębiorstwa,
- 2) rozwiązywania wszelkich długoterminowych umów z kontrahentami (np. umów leasingu finansowego),
- 3) demontażu maszyn i innych zbędnych urządzeń,
- 4) sprzedaży zbędnych aktywów [4].

Kwota, na którą tworzona jest rezerwa, powinna stanowić najbardziej prawdopodobny na dzień bilansowy szacunek wydatku, którego zapłata jest nieodzowna dla spełnienia obowiązku. Za podstawę szacunku można przyjąć sumę, którą jednostka zapłaciłaby, gdyby niezwłocznie wywiązała się z obowiązku lub tzw. wartość oczekiwaną przyszłego świadczenia. Przy ustalaniu kwoty rezerwy należy uwzględnić:

- 1) zasadę ostrożności, tj. niepewność i ryzyko towarzyszące wielu zdarzeniom,
- 2) zmianę wartości pieniądza w czasie, jeżeli wpływ dyskonta jest istotny (zarówno przed jak i po wprowadzeniu zmian ustawa nie narzuca takiego obowiązku - przypis autorki),
- 3) przyszłe zdarzenia (jak zmiany technologii lub w przepisach prawa) wpływające na wysokość kwoty potrzebnej do wywiązania się przez jednostkę z obowiązku,
- 4) oczekiwane wpływy od osób trzecich, pokrywające część lub całość wydatku, na którego poniesienie tworzone rezerwę [11].

Podstawowym warunkiem obligującym do utworzenia rezerwy na restrukturyzację jest udokumentowanie takiej restrukturyzacji. Zgodnie z cytowanym MSR 37 uznaje się, że przedsiębiorstwo jest zobowiązane do restrukturyzacji polegającej na sprzedaży części działalności, jeżeli podpisało wiążącą umowę takiej sprzedaży. W przypadku innych form restrukturyzacji można mówić o rezerwach z nimi związanych wówczas, kiedy przedsiębiorstwo dysponuje szczegółowym formalnym planem takiego przedsięwzięcia, uniemożliwiającym jego przerwanie. [...] W praktyce przyjmuje się, że obowiązek sfinalizowania planowanej przez przedsiębiorstwo restrukturyzacji powstaje w chwili podania tego faktu do publicznej wiadomości, rozpoczęcia jego wdrażania lub zaistnienia innych zdarzeń, realnie zobowiązujących przedsiębiorstwo do spłaty zobowiązań lub wyprzedaży składników majątkowych [4].

Tworzenie, wykorzystywanie i rozwiązywanie rezerw związanych z restrukturyzacją przedsiębiorstwa następuje poprzez obciążenie pozostałych kosztów operacyjnych i uznanie pozostałych przychodów operacyjnych.

Drugą interesującą rezerwą na zobowiązania jest rezerwa na fundusz emerytalny. Jest to nowość zarówno w polskiej rzeczywistości jak i w polskim prawie bilansowym. Dla przedsiębiorstwa stanowi ona zabezpieczenie wobec emerytalnych roszczeń pracowników. W ustawie nie ma szczegółowego opisu postępowania w przypadku jej tworzenia, można więc wykorzystać regulacje międzynarodowe, zawarte w Międzynarodowym Standardzie Rachunkowości nr 19 „Koszty świadczeń emerytalnych”, obowiązującym od 1 stycznia 1999 roku.

Do typowych przykładów programów określonych świadczeń, na które należy w księgach rachunkowych tworzyć rezerwy należą:

- 1) rezerwy na odprawy emerytalne,
- 2) rezerwy na nagrody jubileuszowe,
- 3) rezerwy na koszty innych świadczeń należnych pracownikom, o ile obowiązek ich wypłacenia w określonej kwocie oraz ryzyko aktuarialne (wynikające między innymi ze zmian wskaźników rotacji pracowników, wzrostu wynagrodzeń, zmian stopy dyskontowej) i inwestycyjne obciąża jednostkę [12].

Rezerwy tego rodzaju będą obciążały pozostałe koszty operacyjne.

W przypadku rezerwy z tytułu odroczonego podatku dochodowego istotna nowelizacja polega na tym, że rezerwę tę tworzy się obligatoryjnie z tytułu zarówno różnic przejściowych dodatnich jak i ujemnych [13]. Traktuje o tym art. 37 ustawy, który uszczegóławia problematykę tworzenia i postępowania w przypadku tych rezerw. Między innymi wyraźnie stwierdza, że rezerwa i aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego są wykazywane w bilansie oddzielnie, ale można je kompensować, jeżeli jednostka ma tytuł uprawniający ją do ich jednoczesnego uwzględnienia przy obliczaniu kwoty zobowiązania podatkowego. Poza tym należy pamiętać, że rezerwy i aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego, dotyczące operacji rozliczanych z kapitałem (funduszem) własnym, odnosi się również na kapitał (fundusz) własny (szerzej w [14]).

Jeśli chodzi o kapitały o charakterze rezerwowym (które właściwie nie są typowymi rezerwami w znaczeniu podanym przez znowelizowane prawo bilansowe) ujęte wśród kapitałów własnych, to należy tu nadmienić, że nowelizacja ustawy powoduje wzrost znaczenia kapitału z aktualizacji wyceny. Oprócz funkcji dotychczasowej związanej z ujęciem skutków przeszacowania środków trwałych, kapitał ten będzie rejestrował zmiany wynikające z tytułu odpisów dokonanych w wyniku utraty wartości środków trwałych, których wycena była uprzednio aktualizowana (zmiana technologii, wycofanie z używania, przeznaczenie do likwidacji itd.) – będzie o tym mowa poniżej. Ponadto będzie on powiększany lub zmniejszany w związku z wyceną długoterminowych aktywów finansowych według cen rynkowych. Ustawa wprowadza też dodatkową regulację dotyczącą tworzenia kapitału (funduszu) rezerwowego w spółkach akcyjnych w art. 36 ust. 2a.

2.2. Odpisy aktualizujące wartość aktywów

Artykuł 20 ust. 3 IV Dyrektywy Rady Unii Europejskiej jednoznacznie zabrania kreowania rezerw z tytułu korekty wartości składników majątku [11]. Ponadto według Międzynarodowych Standardów Rachunkowości wartość bilansową składnika aktywów należy obniżyć do poziomu jego wartości ekonomicznej wtedy i tylko wtedy, gdy wartość ekonomiczna tego składnika jest niższa od jego wartości bilansowej. Kwotę tej obniżki stanowi odpis aktualizacyjny z tytułu utraty wartości. Powinien **on zostać niezwłocznie ujęty** jako koszt w rachunku zysków i strat, chyba że dany składnik aktywów wykazywany jest w wartości przeszacowanej. W takim przypadku odpis aktualizujący pomniejsza nierozliczoną kwotę z aktualizacji, a występująca nadwyżka odpisu powiększa koszty okresu. [...] Ujęty w ubiegłych okresach odpis aktualizujący z tytułu utraty wartości danego składnika aktywów należy skorygować (cofnąć), gdy od czasu ujęcia ostatniego odpisu aktualizującego nastąpiła zmiana wartości szacunkowych stosowanych do ustalenia wartości ekonomicznej danego składnika. W takim przypadku należy podwyższyć wartość bilansową składnika aktywów do wysokości jego wartości ekonomicznej. Kwota podwyższenia stanowi odwrócenie odpisu aktualizującego z tytułu utraty wartości. Wartość bilansowa składnika aktywów, która została podwyższona w wyniku odwrócenia odpisu aktualizującego z tytułu utraty wartości, nie powinna przekroczyć wartości bilansowej, jaka zostałaby ustalona (po odjęciu umorzenia), jeśli w latach ubiegłych w ogóle nie ujęto by odpisu aktualizującego z tytułu utraty wartości w odniesieniu do tego składnika [15].

Wydaje się więc, że polskie regulacje odpowiadają powyższym zaleceniom, ponieważ w przypadku aktywów mówi się m. in. nie o rezerwach, ale o odpisach aktualizujących, także w odniesieniu do należności. Podobnie wygląda też postępowanie związane z ich tworzeniem i rozwiązywaniem, co przedstawiono poniżej.

W art. 28 ust. 1 pkt. 1 znowelizowanej ustawy stwierdza się, że środki trwałe oraz wartości niematerialne i prawne wycenia się nie rzadziej niż na dzień bilansowy według cen nabycia lub kosztów wytworzenia, lub wartości przeszacowanej (po aktualizacji wyceny środków trwałych) pomniejszonych o odpisy amortyzacyjne lub umorzeniowe, a także o odpisy z tytułu trwałej utraty wartości.

Wnioski, które się nasuwają są następujące:

- 1) ustawa dopuszcza możliwość rozpoczęcia amortyzacji środków trwałych lub wartości niematerialnych i prawnych już po przyjęciu do używania, a więc wcześniej niż było to możliwe do tej pory (czyli od miesiąca następnego);
- 2) pojawia się wyraźne stwierdzenie dotyczące uwzględnienia odpisów z tytułu trwałej utraty wartości;
- 3) ustawa po raz pierwszy definiuje pojęcie trwałej utraty wartości (art. 28 ust. 7 ustawy), która zachodzi wtedy, gdy istnieje duże prawdopodobieństwo, że kontrolowany przez jednostkę składnik aktywów nie przyniesie w przyszłości w znaczącej części lub w całości przewidywanych korzyści ekonomicznych. Uzasadnia to dokonanie odpisu aktualizującego, doprowadzającego wartość składnika aktywów wynikającą z ksiąg rachunkowych do ceny sprzedaży netto, a w przypadku jej braku do ustalonej w inny sposób wartości godziwej (za wartość godziwą (art. 28 ust. 6 ustawy) przyjmuje się kwotę, za jaką dany składnik aktywów mógłby zostać wymieniony, a zobowiązanie uregulowane na warunkach transakcji rynkowej, pomiędzy zainteresowanymi i dobrze poinformowanymi, niepowiązanymi ze sobą stronami);
- 4) w myśl nowej regulacji zawartej w art. 32 ust. 4 i 5 należy dokonać odpisu aktualizującego wartość środka trwałego i wartości niematerialnej i prawnej w przypadku zmiany technologii produkcji, przeznaczenia do likwidacji, wycofania z używania lub innych przyczyn powodujących trwałą utratę jego wartości. Odpis ten obciąża pozostałe koszty operacyjne tak jak dotychczas. W przypadku, gdy odpis aktualizujący wartość dotyczy środka trwałego uprzednio zaktualizowanego, w pierwszej kolejności zmniejsza różnicę z aktualizacji odniesioną na kapitał (fundusz) z aktualizacji wyceny. Jeśli odpis jest wyższy od różnicy z aktualizacji wyceny, to nadwyżka obciąża pozostałe koszty operacyjne. Wobec ustania przyczyny, dla której dokonano odpisu z tytułu trwałej utraty wartości środka trwałego, równowartość całości lub odpowiedniej części uprzednio dokonanego odpisu zwiększa wartość środka trwałego i podlega zaliczeniu do pozostałych przychodów operacyjnych, a w przypadku środka trwałego uprzednio zaktualizowanego – odpowiednio na kapitał (fundusz) z aktualizacji wyceny [16]. Na podstawie tego widać więc, że przepisy ograniczyły możliwość podwyższania pozostałych kosztów i przycho-

dów operacyjnych w przypadku wyżej opisanej grupy środków trwałych na rzecz odpowiednio: obciążenia i uznania kapitału z aktualizacji wyceny;

- 5) przepis art. 31 ust. 4 ustawy stwierdza, że kapitał (fundusz) z aktualizacji wyceny podlega, z zastrzeżeniem wyżej przedstawionego przypadku, zmniejszeniu o różnicę z aktualizacji wyceny uprzednio zaktualizowanych zbywanych lub zlikwidowanych środków trwałych. Różnica ta wpływa na kapitał (fundusz) zapasowy lub inny o podobnym charakterze. Podobnie sprawa wyglądała przed nowelizacją;
- 6) nowością jest rozciągnięcie obowiązku dokonywania odpisów z tytułu trwałej utraty wartości także na wartości niematerialne i prawne. Mogą one powstać na skutek wycofania z używania, wygaśnięcia patentu, licencji i zalicza się je w pełnej ich wysokości do pozostałych kosztów operacyjnych. W przypadku ustania przyczyny, dla której dokonano odpisu, równowartość całości lub odpowiedniej części uprzedniego odpisu zwiększa wartość wartości niematerialnych i prawnych, a drugostronnie podlega zaliczeniu do pozostałych przychodów operacyjnych [17].

Odpisy aktualizujące wartość powinno się ujmować na analitycznych kontach prowadzonych do „Odpisów umorzeniowych środków trwałych” (lub wartości niematerialnych i prawnych) o nazwie „Odpisy aktualizujące wartość środków trwałych” (lub wartości niematerialnych i prawnych) [12].

Obowiązek uwzględniania odpisów z tytułu trwałej utraty wartości nie rzadziej niż na dzień bilansowy wyraźnie został nałożony także na środki trwałe w budowie (dawniej: „Inwestycje”).

Nowelizacja ustawy o rachunkowości radykalnie zmieniła pojęcie inwestycji, bowiem rozumie się przez to aktywa nabyte w celu osiągnięcia korzyści ekonomicznych wynikających z przyrostu wartości tych aktywów, uzyskania z nich przychodów w formie odsetek, dywidend (udziałów w zyskach) lub innych pożytków, w tym również z transakcji handlowej, a w szczególności aktywa finansowe oraz te nieruchomości i wartości niematerialne i prawne, które nie są użytkowane przez jednostkę, lecz zostały nabyte w celu osiągnięcia korzyści. W przypadku zakładów ubezpieczeń przez inwestycje rozumie się lokaty. W ten sposób znalazł tu odzwierciedlenie nie tylko finansowy majątek trwały, ale też inne składniki majątku trwałego o szczególnym przeznaczeniu.

Zgodnie z art. 28 ust. 1 pkt. 3 ustawy udziały w innych jednostkach oraz inne inwestycje zaliczone do aktywów trwałych nie rzadziej niż na dzień bilansowy należy wyceniać wg ceny nabycia pomniejszonej o odpisy z tytułu trwałej utraty wartości (ujęte na koncie korygującym „Odpisy aktualizujące długoterminowe aktywa finansowe” [7]) lub wg wartości godziwej; wartość w cenie nabycia można przeszacować do wartości w cenie rynkowej, a różnicę z przeszacowania rozliczyć zgodnie z art. 35 ust. 4 ustawy, tzn. skutki przeszacowania inwestycji zaliczonych do aktywów trwałych, powodujące wzrost ich wartości do poziomu cen rynkowych, zwiększają kapitał (fundusz) rezerwowy z aktualizacji wyceny. Obniżenie wartości inwestycji uprzednio przeszacowanej do wysokości kwoty, o którą podwyższono z tego tytułu kapitał (fundusz) z aktualizacji wyceny – jeżeli kwota różnicy z przeszacowania nie była do dnia wyceny rozliczona – zmniejsza ten kapitał (fundusz). W pozostałych przypadkach skutki obniżenia wartości inwestycji zalicza się do kosztów finansowych. Wzrost wartości danej inwestycji bezpośrednio wiążący się z uprzednim obniżeniem jej wartości, zaliczonym do kosztów finansowych, ujmuje się do wysokości tych kosztów jako przychody finansowe.

W ten sposób ustawa wprowadziła, obok dotychczasowego rozwiązania możliwość zastosowania nowego rozwiązania, czyli wyceny inwestycji wg wartości rynkowej wyższej niż cena nabycia, nadając tym samym znaczenie kapitałowi (funduszowi) z aktualizacji wyceny.

Z kolei inwestycje krótkoterminowe wycenia się na dzień bilansowy – zgodnie z art. 28 ust. 1 pkt. 5 ustawy – według ceny (wartości) rynkowej albo według ceny nabycia lub ceny (wartości) rynkowej, zależnie od tego, która z nich jest niższa, a krótkoterminowe inwestycje, dla których nie istnieje aktywny rynek, według wartości godziwej określonej w inny sposób. Skutki wzrostu lub obniżenia wartości inwestycji krótkoterminowych wycenianych według cen (wartości) rynkowych, zalicza się odpowiednio do przychodów lub kosztów finansowych (w korespondencji z kontem korygującym utworzonym do konta inwestycji krótkoterminowych [7]). W przypadku stosowania innych niż określone w art. 28 ust. 1 pkt. 5 ustawy zasad wyceny krótkoterminowych inwestycji, skutki obniżenia ich wartości zalicza się do kosztów finansowych w pełnej wysokości, natomiast skutki wzrostu ich wartości zalicza się do przychodów finansowych w wysokości nie wyższej niż kwota różnic uprzednio odpisanych w koszty finansowe.

Nowością jest więc możliwość wyceny w cenach rynkowych wszystkich papierów wartościowych (a nie tylko dłużnych). Ceną rynkową jest zgłoszona na aktywnym rynku bieżąca oferta kupna papieru wartościowego (art. 28 ust. 6 ustawy), a więc metodę tę można zastosować tylko wtedy, gdy istnieje aktywny rynek, umożliwiający jednoznaczne ustalenie ceny (np. giełdowy rynek regulowany) oraz umożliwiający zawarcie na nim transakcji kupna/sprzedaży w każdym czasie, a więc rynek płynny. W zakresie wyceny dłużnych papierów wartościowych, mogą one być wycenione tak jak inne papiery wartościowe, a więc w cenach rynkowych lub w cenie nabycia. [...] Wycenę według wartości godziwej stosuje się, gdy nie jest możliwe ustalenie ceny rynkowej – nie istnieje aktywny rynek. W takim przypadku utratę wartości w stosunku do ceny nabycia w pełnej wysokości zalicza się do kosztów okresu, wzrost wartości uwzględnia się wyłącznie do wysokości wcześniej dokonanych odpisów [12].

W przypadku rzeczowych składników aktywów obrotowych nie rzadziej niż na dzień bilansowy wycenia się je według cen nabycia lub kosztów wytworzenia nie wyższych od cen ich sprzedaży netto na dzień bilansowy, czyli podobnie jak dotychczas. Odpisy aktualizujące wartość rzeczowych składników aktywów obrotowych dokonane w związku z utratą ich wartości oraz wynikające z wyceny według cen sprzedaży netto zamiast według cen nabycia, albo zakupu, albo kosztów wytworzenia – zalicza się odpowiednio do pozostałych kosztów operacyjnych, kosztów wytworzenia sprzedanych produktów lub kosztów sprzedaży. Po ustaniu przyczyny utraty ich wartości powinny w całości lub odpowiedniej części zwiększyć wartość danego składnika i pozostałe przychody operacyjne. Warto przy tym przypomnieć, że utrata wartości użytkowych czy handlowych zapasów może nastąpić np. z powodu uszkodzenia, braku nabywców, zmian mody, zakończenia sezonu, zgromadzenia ich w nadmiernych ilościach, upływu terminu przydatności.

Ujęcie odpisów aktualizujących zaleca się księgować dla ułatwienia rozliczeń podatkowych, na odrębnym koncie analitycznym prowadzonym do konta „Odchyłeń od cen ewidencyjnych materiałów i towarów” (lub produktów gotowych i półfabrykatów) o nazwie „Odpisy aktualizujące z tytułu utraty wartości materiałów i towarów” (lub produktów gotowych i półfabrykatów) [12]. Powinno to następować bieżąco, a na dzień bilansowy obowiązkowo. Saldo Ma konta odpisów aktualizujących pomniejszać będzie wartość bilansową danego rodzaju zapasu.

Jeśli chodzi o należności, podobnie jak przed nowelizacją, na dzień bilansowy należy je wyceniać w kwocie wymagającej zapłaty, chociaż z wyraźnym zaznaczeniem konieczności zachowania ostrożności. Zgodnie z art. 46 ustawy dotyczy to uwzględnienia odpisów aktualizujących. Artykuł 35b ust. 1 ustawy dokładnie wymienia rodzaje należności, w odniesieniu do których istnieje obowiązek dokonania aktualizacji. Są one podobne jak przed nowelizacją (art. 37 ustawy), chociaż z niewielkimi wyjątkami:

- 1) należności od dłużników postawionych w stan likwidacji lub w stan upadłości – do wysokości należności nieobjętej gwarancją lub innym zabezpieczeniem należności zgłoszonej likwidatorowi lub sędziemu komisarzowi w postępowaniu upadłościowym (zrezygnowano z wyjątku, gdy następuje ona na podstawie przepisów o prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych),
- 2) należności od dłużników w przypadku oddalenia wniosku o ogłoszenie upadłości, jeżeli majątek dłużnika nie wystarcza na zaspokojenie kosztów postępowania upadłościowego – w pełnej wysokości należności (dodano określenie wysokości odpisu),
- 3) należności kwestionowanych przez dłużników oraz tych, z których zapłatą dłużnik zalega, a według oceny sytuacji majątkowej i finansowej dłużnika, spłata należności w umownej kwocie nie jest prawdopodobna (a więc nie tylko w najbliższym półroczu, ale w ogóle) – do wysokości niepokrytej gwarancją lub innym zabezpieczeniem należności
- 4) należności stanowiących równowartość kwot podwyższających należności, w stosunku do których uprzednio dokonano odpisu aktualizującego – w wysokości tych kwot, do czasu ich otrzymania lub odpisania (nowy zapis),
- 5) należności przeterminowanych lub nie przeterminowanych o znacznym stopniu prawdopodobieństwa nieściągalności, w przypadkach uzasadnionych rodzajem prowadzonej działalności lub strukturą odbiorców – w wysokości wiarygodnie oszacowanej kwoty odpisu, w tym także ogólnego, na nieściągalne należności (nowy zapis).

Z powyższego wynika, że odpisu należy dokonać zawsze wtedy, gdy sytuacja dłużnika jest na tyle niekorzystna, że stwarza możliwość nieotrzymania należności bez względu na okres oczekiwania na nią oraz bez względu na to, na podstawie jakich przepisów następuje likwidacja dłużnika. Ponadto w przypadku prowadzenia przez jednostkę działalno-

ści stwarzającej ryzyko utraty pewnej części należności, ustawa nakłada obowiązek dokonania odpisu aktualizującego wartość określonej ich części – w stosunku do ogólnej wartości należności (tzw. ogólny odpis aktualizujący), a więc bez identyfikacji dłużnika, dostawy, faktury, o ile praktyka kupiecka wskazuje, że pewna część należności nie wpłynie. Wysokość takiego odpisu musi być jednak wiarygodnie oszacowana, np. na podstawie danych historycznych wynikających z ksiąg rachunkowych z lat ubiegłych jednostki lub informacji z innych firm z branży, albo z danych statystycznych [12].

Zgodnie z art. 35b ustawy odpisy aktualizujące wartość należności zalicza się odpowiednio do pozostałych kosztów operacyjnych lub do kosztów finansowych (jeśli z należnością podstawową wiążą się też np. odsetki) – zależnie od rodzaju należności, której odpis dotyczy. Należności umorzone, przedawnione lub nieściągalne zmniejszają dokonane uprzednio odpisy aktualizujące. Jeśli zaś w stosunku do nich nie dokonano odpisów lub dokonano, ale nie w pełnej wysokości, to zalicza się je odpowiednio do pozostałych kosztów operacyjnych lub kosztów finansowych.

W przypadku ustania przyczyny dokonania odpisu (np. poprawy sytuacji majątkowej i finansowej dłużnika), równowartość całości lub odpowiedniej części tego odpisu powinna zwiększyć wartość należności i pozostałych przychodów operacyjnych lub przychodów finansowych (zob. art. 35c ustawy). Jest to nowość w polskim prawie bilansowym [18].

Odpisy aktualizujące wartość należności należy ujmować na odrębnym koncie o charakterze korygującym o nazwie „Odpisy aktualizujące rozrachunki”.

3. Zakończenie

Specyfika rezerw polega na tym, że ich tworzenie jako składnika pasywów powoduje wzrost zobowiązań wykazanych w bilansie, a więc kapitałów obcych. Z drugiej strony ma to swoje odbicie w rachunku zysków i strat poprzez wzrost kosztów. Ze względu na fakt, że ich tworzenie opiera się w głównej mierze na szacunkach, może to prowadzić do nadmiernych, przesadnych wzrostów, przez co sztucznie zaniży wysokość zysku przed opodatkowaniem, a więc pogorszy obraz firmy. Podobnie jest zresztą z rezerwą na odroczony podatek dochodowy, która po-

mniejsza zysk netto, czyli ten, który jest szczególnie istotny z punktu widzenia oceny rentowności i możliwości jego podziału, np. na wypłatę dywidend. Postępowanie takie powoduje zastosowanie zasady ostrożności w sposób przesadny oraz nie jest do końca w zgodzie z najważniejszą zasadą wiernego i rzetelnego obrazu, której przedsiębiorstwa mają obowiązek przestrzegać. Z drugiej jednak strony rezerwy są wyrazem przeorności, gdyż ich tworzenie stanowi zabezpieczenie przed przyszłymi ewentualnymi wydatkami (są to kwoty przeznaczone na dany, ściśle określony cel) i im jest wyższy ich udział, tym większa niezależność finansowa odnośnie do ryzyka wystąpienia zobowiązania w przyszłości. W MSR 1 „Prezentacja zasad stosowanych w rachunkowości” stwierdza się, że: „...niepewność nieustannie towarzyszy wielu przedsięwzięciom. Fakt ten powinien być uwzględniony przez wykazywanie ostrożności przy sporządzaniu sprawozdań finansowych. Ostrożność nie uzasadnia jednak tworzenia utopijnych lub ukrytych rezerw” [2].

Polski system podatkowy, o czym wspomniano w tekście, jest dość konserwatywny w odniesieniu do rezerw. Dokładnie bowiem określa, które z nich tak naprawdę przyczynią się do obniżenia podatku (albo podwyższenia), przez co w pewnym stopniu uniemożliwia manipulowanie zyskiem.

W wyniku analizy przedstawionych w artykule zagadnień nasuwa się zasadniczy wniosek, że nowelizacja ustawy o rachunkowości z dnia 9 listopada 2000 roku, która na dobre obowiązuje od 1 stycznia 2002 roku, wprowadza rewolucyjne zmiany w zakresie zasad prowadzenia zapisów w księgach rachunkowych. Dzięki niej polskie prawo bilansowe przybliży się w swych postanowieniach do przepisów międzynarodowych, z drugiej jednak strony, ze strony praktycznej, będzie wymagało od księgowych i audytorów wiele wysiłku, aby prawidłowo zastosować je w codziennej pracy.

Przedstawiony wyżej temat dotyczący tworzenia i wykorzystywania rezerw jest tylko jednym z wielu, które zostały poddane modyfikacjom. Ponadto należy mieć świadomość, że niniejszy artykuł, ze względu na swą istotę, także nie wyczerpuje do końca poruszanego zagadnienia.

Literatura

- [1] Ustawa z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości, Dz. U. z 1994 roku, Nr 121, poz. 591 z późniejszymi zmianami.
- [2] **Gmytrasiewicz M., Karmańska A., Olchowicz I.**, *Rachunkowość finansowa*, część 1 wykład, Difin, Warszawa, 2000.
- [3] Ustawa a dnia 15 września 2000 roku Kodeks spółek handlowych, Dz. U. z 2000 roku, Nr 94, poz. 1037, zmiana: Dz. U. z 2001 roku, Nr 102, poz. 1117.
- [4] **Gmytrasiewicz M.**, *Rezerwy w rachunkowości*, Difin, Warszawa, 2001.
- [5] *Wycena bilansowa papierów wartościowych*, Zeszyty Metodyczne Rachunkowości 2001, Nr 3.
- [6] *Charakterystyka ogólna oraz wycena rzeczowych składników majątku obrotowego*, Zeszyty Metodyczne Rachunkowości 2001 (dodatek), Nr 10.
- [7] *Wzorcowy wykaz kont z wyjaśnieniami i wykazem księgowień typowych operacji gospodarczych*, Rachunkowość Sp. z o.o., Warszawa, 2000.
- [8] *Sprawozdanie finansowe jako główne źródło informacji*, „Poradnik Gazety Prawnej” 1999, Nr 36.
- [9] **Nowak M.**: *Praktyczna ocena kondycji finansowej przedsiębiorstwa*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa, 1998.
- [10] Ustawa z dnia 9 listopada 2000 roku o zmianie ustawy o rachunkowości, Dz. U. z 2000 roku, Nr 113, poz. 1186.
- [11] red. **Bednarski L., Gierusz J.**, *Rachunkowość międzynarodowa*, PWE, Warszawa, 2001.
- [12] **Jakubczyk-Cały E.** (red.), *Rachunkowość i plan kont dla spółek kapitałowych po zmianie ustawy o rachunkowości i kodeksu spółek handlowych*, Difin, Warszawa, 2001.
- [13] **Kusz D.**: *Zasady prowadzenia ksiąg rachunkowych i sporządzania sprawozdania finansowego*, Stowarzyszenie Księgowych w Polsce – Zarząd Główny COSZ, Warszawa, 2001.
- [14] **Dobrucka M. D., Berczyńska A.**, *Wynik finansowy, ujęcie podatkowe i bilansowe a zmiany w rachunkowości od 2002 roku*, Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr Sp. z o.o., Gdańsk, 2002.

- [15] **Helin A.**, *Sprawozdanie finansowe według Międzynarodowych Standardów Rachunkowości*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa, 2000.
- [16] *Środki trwałe w świetle znowelizowanej ustawy o rachunkowości*, Zeszyty Metodyczne Rachunkowości 2001, Nr 8.
- [17] *Wartości niematerialne i prawne w świetle znowelizowanej ustawy o rachunkowości*, Zeszyty Metodyczne Rachunkowości 2001, Nr 9.
- [18] Kontrowersje wzbudza kwestia ujmowania kwot podwyższających wartość należności, które uprzednio takim odpisem już zostały objęte, w postaci kosztów sądowych lub innych zasądzonych tytułów w wyniku wygranej sprawy sądowej. Dotychczas kwoty takie, do czasu ich otrzymania lub odpisania, odnoszone były na przychody przyszłych okresów i powiększały należność. Według znowelizowanej ustawy brak jest takiego tytułu zwiększeń rozliczeń międzyokresowych przychodów, a zapis art. 35b nie przewiduje możliwości dokonania księgowania w korespondencji z kontem należności. Wydaje się więc, że kwoty te należałoby ująć bezpośrednio na kontach pozostałych przychodów operacyjnych lub finansowych, co może stać w sprzeczności z zasadą ostrożności, która wymusza na jednostce ujmowanie wyłącznie pewnych pozostałych przychodów operacyjnych lub zysków nadzwyczajnych – (zob. [13]).

PROVISIONS UNDER THE CHANGES IN THE ACCOUNTING LAW AND INTERNATIONAL REGULATIONS

Summary: This article presents the most important problems which are connected with creating and using of provisions in accounting. Shows them according to regulations, which are in force to the end of 2001 year and after the 1 January 2002 year. Beginning from explanation of idea through characterizing many different kinds of provisions, tends to presenting essential changes in the polish law in this topic. Besides this article refers to similar international regulations: the IV European Accounting Directive and the International Accounting Standards. Owing to this, shows inner variety of the problem.

Key words: provisions, changes in the polish accounting law, international regulations

Artykuł zrealizowano w ramach pracy badawczej własnej: W/IZM/15/01.

Anna Wasiluk

BARIERY WPROWADZANIA INNOWACJI W PRZEDSIĘBIORSTWACH

Streszczenie: W pierwszej części artykułu przedstawiono bariery innowacyjności polskich przedsiębiorstw. W drugim rozdziale opisano metodologię przeprowadzonych badań oraz prezentację wybranych do badań barier innowacyjnych. Ostatnią część pracy poświęcono analizie uzyskanych wyników. Celem niniejszego artykułu jest uporządkowanie poglądów na temat podjętej problematyki, a także prezentacja wyników przeprowadzonych badań.

Słowa kluczowe: innowacje, bariery innowacyjne

Wprowadzenie

Wymogi wobec organizacji ukierunkowanej na innowacje mają różny charakter. Oczekuje się, by organizacje cechowały nie tylko elastyczność, odpowiednie zasoby, sprawna koordynacja, inspirowanie pomysłów i efektywne wykorzystywanie informacji, ale także umiejętność usuwania pewnych przeszkód. Innowacje napotykają w przedsiębiorstwie różne opory, pochodzące zarówno z wnętrza przedsiębiorstwa jak i jego otoczenia. Bariery techniczne, organizacyjne, prawne, ekonomiczne, informacyjne, kulturowe, motywacyjne, świadomościowe itd. mogą wynikać z przyczyn takich jak skostnienie struktur organizacyjnych i stereotypy myślenia (bariery biurokratyczne), brak odpowiednich środków finansowych (bariery ekonomiczne), zachowanie się pracowników (bariery psychologiczne).¹ Bariery utrudniają tworzenie i wprowadzanie innowacji, osłabiają ich efekty, często przesądzają o ich powodzeniu.

¹ Penc J., Strategie zarządzania. Strategie dziedzinowe i ich realizacja. Zintegrowane zarządzanie strategiczne, Agencja Wydawnicza „Placet”, Warszawa, 1995, s. 80.

1. Bariery innowacyjności przedsiębiorstw w Polsce

W przypadku polskich przedsiębiorstw wśród głównych barier ograniczonego zainteresowania innowacjami wymienia się słabości systemu finansowania. W szczególności do okoliczności pogłębiających tę sytuację należą:

I. Niedostateczne zasoby własne

W przypadku dużych i średnich przedsiębiorstw zasoby własne są naturalnym źródłem finansowania przedsięwzięć rozwojowych (w tym innowacji). Dysponowanie nimi zależy od dobrej kondycji finansowej firmy. Dość często się zdarza, że przedsiębiorstwa obciążone dużym zadłużeniem charakteryzują się niską rentownością, która jest spowodowana m.in. następstwem zbyt małego zaangażowania w przedsięwzięcia innowacyjne.

II. Niedorozwój i słabości funkcjonowania rodzimego systemu finansowego

W gospodarce rynkowej niedostatek własnych środków finansowych nie powinien stanowić przeszkody w realizowaniu innowacji, ponieważ równie naturalnym źródłem ich finansowania są kredyty bankowe i pomoc innych instytucji finansowych. Problem leży jednak w tym, że zarówno zasoby finansowe banków, jak i ich zainteresowanie kredytowaniem inwestycji innowacyjnych jest bardzo ograniczone².

W Polsce „system bankowy nie jest przygotowany na finansowanie innowacyjnych, często wysoce ryzykownych przedsięwzięć.”³ Nieufność banków spotęgowały dodatkowo złe doświadczenia ze „złymi kredytami”. Skomplikowało to ostatecznie procedury kredytowe i uczyniło tę drogę finansowania innowacji praktycznie niedostępną, zwłaszcza dla małych i średnich przedsiębiorstw. Sytuacja wygląda nieco korzystniej w przypadku dużych przedsiębiorstw, które dysponują niepodważalną wiarygodnością kredytową i są w stanie swoim majątkiem stanowić nie-

² szerzej na ten temat m.in. w: Węclawski J., *Venture capital. Nowy instrument finansowania przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, 1997

³ Kuciński J., *Program Income. Nowa inicjatywa Fundacji na rzecz Nauki Polskiej w dziedzinie transferu technologii*, w: *Proceedings of International Conference on „Technology Transfer – the Polish Perspective”*, ed. By J.T. Gierliński, IFTR PAS, 26-27 September, 1997, NOT, Warsaw, cyt. za Cichowski L., *Innowacje potrzebują przyjaźniejszego systemu finansowania*, „Nowator” nr 1, 1998 r., przypis 1, s. 5.

zbędne zabezpieczenie. Według banków duże przedsiębiorstwa są „bezpieczne”. Pozostałe instytucje finansowe⁴ dysponują jeszcze bardziej ograniczonymi środkami. Często również same przedsiębiorstwa nie potrafią ubiegać się o możliwe do uzyskania środki. Tymczasem „brak dostępu do kapitału staje się często problemem numer jeden w procesie realizacji innowacyjnych przedsięwzięć.”⁵

III. Niedojrzałość fundamentalnych instytucji gospodarki rynkowej, szczególnie z pozainstytucjonalnym obszarem tzw. świadomości ekonomicznej wszystkich uczestników życia gospodarczego

Niedojrzałość zarówno instytucji jak i mechanizmów rynkowych związana jest z głębokością zmian systemowych, jakie mają miejsce w naszej rzeczywistości, oraz z krótkim czasem dotychczasowego przebiegu transformacji. W przebiegu i sukcesie innowacyjnego przedsięwzięcia duże znaczenie ma wiedza, umiejętności, kompetencje oraz świadomość kształtująca postawy sprzyjające realizacji innowacji. Nie chodzi przy tym tylko o wykształcenie menedżerów, ale również o wiedzę i świadomość zarówno szeregowych realizatorów jak i konsumentów innowacji. Aspektem finansowym tej przesłanki jest nieumiejętność ubiegania się o środki finansowe dla innowacji przez twórców i menedżerów firm zainteresowanych innowacjami. Błędem jest również niedostrzeganie przez dyrekcje przedsiębiorstw roli, jaką w powodzeniu m.in. finansowym odgrywa postawa i zachowanie pracowników oraz konsumentów, którzy albo wykazują skłonność do akceptowania zmian, albo do ich odrzucania.

*IV. Braki infrastruktury innowacyjności*⁶

Biała Księga nt. Nauki i Technologii podkreśla doniosłą rolę infrastruktury innowacyjności jako czynnika, którego główne zadanie polega

⁴ Wśród pozostałych instytucji finansowych należy wymienić różne instytucje zajmujące się korzystnym lokowaniem powierzonych przez klientów środków finansowych, takie jak: spółki lokacyjne, fundusze inwestycyjne i powiernicze. Typową grupą instytucji finansowych są towarzystwa ubezpieczeniowe i fundusze emerytalne. Na styku instytucji finansowych z klientem tworzy się sieć pośredników: firmy konsultingowe, audytowe, agencje oceny ryzyka, agencje informacyjne o rynku kapitałowym itp.

⁵ Gurbiel R., Alternatywy finansowania transferu technologii, w: *Proceedings of International Conference on „Technology Transfer – the Polish Perspective”*, ed. By J.T. Gierliński, IFTR PAS, 26-27 September, 1997, NOT, Warsaw, cyt. za Cichowski L., *Innowacje potrzebują...* wyd. cyt., przypis 1, s. 5.

⁶ jest to wyspecjalizowana infrastruktura podporządkowana rozwojowi innowacji.

na wspomaganiu rynku w zakresie transferu technologii.⁷ Należy podkreślić, że rola tych instytucji nie ogranicza się tylko i wyłącznie do pomocy w finansowaniu przedsięwzięć innowacyjnych. Instytucje te prowadzą również szkolenia i doradztwo, pomagają w pokonywaniu przeszkód związanych z brakiem informacji o nowych technologiach, ewentualnych kooperantach czy odbiorcach, niewystarczającą wiedzą, np. techniczną, o prowadzeniu własnego przedsiębiorstwa, o przepisach prawnych itp.

Ostatnio dużo miejsca poświęca się barierom natury psychospołecznej. Częstym błędem popełnianym przez kadrę kierowniczą jest niedostrzeganie tych barier lub wręcz ich lekceważenie. Menedżerowie mają tendencję do koncentrowania się tylko na sprawach techniczno-organizacyjnych innowacji i do niezwracania uwagi na wagę czynnika ludzkiego we wdrażaniu innowacji. Tymczasem reakcje na zmiany mogą być różne, od entuzjazmu do jawnej wrogości. Można wyróżnić cztery główne postawy wobec innowacji⁸:

1. *akceptacja* (wysoka motywacja, zaangażowanie w proces innowacyjny),
2. *obojętność* (spadek motywacji, brak zaangażowania, napięcie, niezadowolnienie),
3. *bierny opór* (utrata motywacji, rozdrażnienie, frustracja, zniechęcenie, powstrzymywanie się od działań przyczyniających się do powodzenia zmian),
4. *czynny opór* (agresja – przeniesiona i bezpośrednia wrogość, konfliktowość, chęć ucieczki z trudnej sytuacji, podejmowanie działań utrudniających lub uniemożliwiających wprowadzenie i utrzymanie zmian).

Pracownicy najczęściej obawiają się innowacji, ponieważ burzy ona dotychczasowy porządek i zmniejsza poczucie bezpieczeństwa. Abraham Maslow w swojej teorii hierarchii potrzeb umieścił potrzebę bezpieczeństwa na drugim miejscu – za potrzebami fizjologicznymi⁹. Ludzie obawiają się zmian, ale głównie wtedy, gdy nie otwierają one perspektyw znaj-

⁷ Biała Księga Polska – Unia Europejska. Nauka i Technologia, Wierzbicki A. (opr. zesp. pod kier.), Urząd Rady Ministrów – Komitet Badań Naukowych, Warszawa, 1996, s. 7-8, 53-68, 98.

⁸ Judson A.S., *Manager's Guide to Making Changes*, McGraw-Hill, London, 1966, s. 41, cyt. za Penc J., *Strategie zarządzania...*, wyd. cyt., s. 81.

⁹ Maslow A.H., *Motivation and Personality*, Harper, New York, 1954.

dowania nowych możliwości. Przyczyny oporu pracowników wobec zmian są różne¹⁰:

- brak rzetelnej informacji, co utrudnia zrozumienie potrzeby innowacji,
- brak pozytywnych doświadczeń w realizowaniu nowości,
- obawy przed popełnieniem błędu,
- obawy, że wprowadzane zmiany obniżą prestiż pracowników,
- obawy, że wprowadzane zmiany stworzą wymagania, którym pracownik nie będzie mógł sprostać,
- obawy, że poparcie innowacji narazi innych na straty lub spowoduje narażenie się osobom przeciwnym jej wprowadzeniu,
- skłonności do trwania przy starych wypróbowanych wzorcach,
- obawy, że zmiany nie będą korzystne lub korzyści nie pokryją poniesionych nakładów,
- groźba pogorszenia relacji między wydatkowanym wysiłkiem a wynagrodzeniem i zadowoleniem z pracy,
- nieuwzględnianie utrwalonych w organizacji nieformalnych wzorów i norm postępowania,
- warunki, na jakich zmiana jest oparta, np. gdy są one niekorzystne lub niewłaściwy jest sposób realizacji zmian,
- wprowadzanie zmian poprzez narzucanie arbitralne.

Menedżerowie muszą się nauczyć zarządzać zmianami i zrozumieć występujący wobec nich opór, a następnie ten opór pokonywać, by oporu nie łamać korzystając z posiadanych środków przymusu. Błędem jest zwalczanie oporu własnym uporem i stosowaniem restrykcji wobec osób niechących się podporządkować ich woli. Rozumienie potrzeby innowacji i odpowiednia postawa kadry kierowniczej jest najlepszym sposobem zarówno przełamywania oporów pracowników wobec zmian, jak i poszukiwania oraz wdrażania innowacji.¹¹

Pewną barierą w działalności innowacyjnej może być również ryzyko. Decydenci innowacji reprezentują różne postawy w stosunku do ryzyka. Ich preferencje przebiegają począwszy od dużej skłonności do ryzyka (tzw. postawa hazardzisty), poprzez awersję do ryzyka, aż do postawy absolutnie asekuracyjnej, polegającej na unikaniu wszelkich dzia-

¹⁰ Penc J., Strategie rozwoju innowacji, „*Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*” nr 9, 1997 r., s. 9.

¹¹ szerzej na ten temat m.in. w: Bieniok H. i zespół, *Metody sprawnego zarządzania*, Agencja Wydawnicza „Placet”, Warszawa, 1997, s. 201; Penc J., *Strategie rozwoju...*, wyd. cyt., s. 9-10.

łań noszących znamiona choćby najmniejszego ryzyka (postawa asekuranta).¹² Zbyt wysoka awersja do ryzyka związanego z innowacjami i postępowaniem technicznym powoduje duże straty w gospodarce, które ujawniają niską konkurencyjność rozwiązań technicznych na rynku międzynarodowym.¹³ „Unikanie ryzyka (możliwego do skalkulowania) i podejmowania trudnych choć celowych decyzji oraz czekanie, aż działanie w danym zakresie stanie się pewne i bezpieczne jest filozofią na przetrwanie, ale degraduje ono menedżera – przedsiębiorcę do roli biurokratycznego funkcjonariusza (...), firmę skazuje na letarg i bankructwo.”¹⁴ Menedżer nie powinien zatem stronić od ryzyka lub rozpatrywać je wyłącznie w kategoriach zjawiska losowego, ponieważ jest ono w jakiejś mierze rozpoznawalne, można je oszacować. Każda działalność gospodarcza z założenia wiąże się z ryzykiem, ale „obrona dnia wczorajszego – to znaczy niewprowadzanie innowacji – jest znacznie bardziej ryzykowna niż działanie na dzień jutrzejszy.”¹⁵

2. Metodologia przeprowadzonych badań

Przeprowadzone badania empiryczne, oparła autorka przede wszystkim na ankiecie pocztowej. Wzięła pod uwagę zalety tej ankiety, odnosząc ją do innych metod ankietowania, oraz sugestie respondentów

¹² Awersję do wszelkiego ryzyka, w tym również do ryzyka ekonomicznie uzasadnionego, mieszczącego się w granicach tzw. ryzyka dopuszczalnego bardzo często wykazują instytucje i przedsiębiorstwa państwowe. Poza wieloma uwarunkowaniami, postawa taka wynika z ukształtowanego w przeszłości modelu kształcenia i awansowania kadry kierowniczej, w którym zarówno samodzielność jak i aktywność oraz poczucie odpowiedzialności nie były zbyt wysoko cenione. Znacznie bardziej pożądane były postawy konformistyczne, które w systemie zarządzania dyrektywnego, opartego na nakazach, zakazach oraz limitach, były po prostu bardziej użyteczne. Szerzej na ten temat w: Naczyński S., Ryzyko a innowacje w świetle prawa, „Nowator” nr 5, 1997 r., s. 7.

¹³ szerzej na temat ryzyka w: Tkaczyk T.P., Strategie konkurencji a ryzyko, w: Tkaczyk T.P. (red.), Przedsiębiorczość a strategie konkurencji, SGH w Warszawie, Warszawa, 2000, s. 200; Tkaczyk T.P., Ryzyko gospodarowania a strategie konkurencji. Przyczynek do teorii konkurencji, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa, 1997.

¹⁴ Penc J., Zarządzanie w warunkach niepewności, „Przegląd Organizacji” nr 5, 1993 r., s. 6.

¹⁵ Drucker P.F., Innowacja i przedsiębiorczość : praktyka i zasady, PWE, Warszawa, 1992, s. 154.

z badań pilotażowych. Obok ankiety pocztowej autorka wykorzystała również wywiad – osobisty i telefoniczny.

Kryteria, które spełniały przedsiębiorstwa tworzące populację generalną w badaniach empirycznych autorki były następujące :

- przedsiębiorstwo prowadzi działalność gospodarczą zaklasyfikowaną przez EKD do klasy 15.51 „Przetwórstwo mleka i wyrób serów”,
- siedziba przedsiębiorstwa znajduje się na terenie województwa podlaskiego,
- przedsiębiorstwo działało i nie było w stanie likwidacji w dniu rozpoczęcia badań.

Badania przeprowadzono w 2001 roku i objęto nimi wszystkie przedsiębiorstwa tworzące populację generalną.

Tabela 2.1.

Główne bariery działalności innowacyjnej badanych przedsiębiorstw

Bariery działalności innowacyjnej	Siła wpływu				
1	2				
☐ nadmierne ryzyko,	1	2	3	4	5
☐ brak własnych środków finansowych,	1	2	3	4	5
☐ trudności w uzyskaniu kredytów,	1	2	3	4	5
☐ zbyt wysokie oprocentowanie kredytów,	1	2	3	4	5
☐ zbyt wysokie koszty innowacji,	1	2	3	4	5
☐ zbyt długi okres zwrotu nakładów,	1	2	3	4	5
☐ brak działu badawczo-rozwojowego/laboratorium w przedsiębiorstwie,	1	2	3	4	5
☐ brak współpracy między działem badawczo-rozwojowym/laboratorium a produkcją czy marketingiem,	1	2	3	4	5
☐ zbyt niskie nakłady na sferę badawczo-rozwojową/laboratorium w przedsiębiorstwie,	1	2	3	4	5
☐ jakościowe braki własnej sfery badawczo-rozwojowej/laboratorium,	1	2	3	4	5
☐ brak odpowiednio wykwalifikowanej kadry,	1	2	3	4	5
☐ opory pracowników firmy wobec zmian,	1	2	3	4	5
☐ kierownictwo nie dostrzega potrzeb innowacji, przez co brak jest miejsca dla innowacji w całej strategii firmy,	1	2	3	4	5
☐ brak informacji z zakresu technologii,	1	2	3	4	5

cd. tabeli 2.1.

1	2				
☐ brak warunków od strony technologicznej,	1	2	3	4	5
☐ brak potrzeby wprowadzania nowych innowacji ze względu na innowacje wcześniejsze,	1	2	3	4	5
☐ niedostateczne możliwości korzystania firmy z pomocy jednostek badawczo-rozwojowych, uczelni itp.,	1	2	3	4	5
☐ zbyt duża łatwość kopiowania innowacji,	1	2	3	4	5
☐ przepisy prawne, normy, standardy, system podatkowy,	1	2	3	4	5
☐ brak informacji z zakresu potrzeb rynku,	1	2	3	4	5
☐ brak rynku na nowe produkty i procesy,	1	2	3	4	5
☐ brak surowca	1	2	3	4	5
☐ inne, jakie	1	2	3	4	5

Źródło: opracowanie własne

Mając na uwadze zarówno dotychczasowe rozważania jak i uwzględniając specyfikę działalności badanych przedsiębiorstw, autorka zaproponowała w ankiecie własną listę możliwych barier innowacji i poprosiła kierownictwo przedsiębiorstw o zaznaczenie wszystkich tych, które wystąpiły w przeszłości – i prawdopodobnie wystąpią w przyszłości – oraz o określenie stopnia wpływu tych barier na działalność innowacyjną w skali: „1” – bardzo słaba, „2” – słaba, „3” – średnia, „4” – silna, „5” – bardzo silna (tab. 2.1).

W polu zainteresowań autorki znalazły się tylko i wyłącznie innowacje techniczne¹⁶, aczkolwiek nie pomniejsza ona roli innowacji organizacyjnych, które z punktu widzenia procesów restrukturyzacji polskiego mleczarstwa są z pewnością sprawą olbrzymiej wagi. Problem ten powinien jednak znaleźć swoje odzwierciedlenie w osobnych, bardziej szczegółowych badaniach.

Analiza stanu innowacyjności i uwarunkowań wpływających na ten stan została opracowana w dwóch płaszczyznach czasowych: stan dotychczasowy, stan przyszły. Stan dotychczasowy obejmuje lata 1998-2000¹⁷, stan przyszły natomiast – 5 lat (lata 2001-2005).

¹⁶ W badaniach innowacje zdefiniowane zostały jako nowe rozwiązanie, często będące wynikiem myślenia twórczego, odnoszone do konkretnej czasoprzestrzeni.

¹⁷ Okres trzyletni w badaniu innowacji zalecany jest przez międzynarodową statystykę, w której sugeruje się m.in. aby pełne badania z zakresu innowacji powtarzane były właśnie co trzy lata.

3. Bariery działalności innowacyjnej badanych przedsiębiorstw

Bezsprzecznie najwięcej przebadanych przedsiębiorstw, bo aż 93,75%, spośród barier swojej działalności innowacyjnej (tab. 3.1) w latach 1998-2000, jak i w prognozach na następne pięć lat, wymieniło zbyt wysokie oprocentowanie kredytów. Ponad 31% mleczarni określiło ten wpływ jako silny, a około 56% jako bardzo silny. Wśród innych często wymienianych przez badane podmioty determinantów znalazły się: zbyt długi okres zwrotu nakładów (87,5% zakładów), brak własnych środków finansowych (81,25%), zbyt wysokie koszty innowacji (62,5%), niedopasowanie oferty pomocy jednostek badawczo-rozwojowych, uczelni itp. do potrzeb firmy (56,25%), brak warunków od strony technologicznej (50%) oraz brak surowca (również 50%). Dominowały zatem bariery o charakterze finansowym. Większość mleczarni określała wpływ tych barier jako silny lub bardzo silny. Również w prognozach na lata 2001-2005 wpływ wymienionych barier na aktywność innowacyjną większości respondentów będzie wysoki lub bardzo wysoki.

Tabela 3.1.

Bariery w działalności innowacyjnej badanych przedsiębiorstw

Wyszczególnienie	1998– 2000	2001– 2005	Wyszczególnienie	1998– 2000	2001– 2005
	[%] przed- siębiorstw			[%] przed- siębiorstw	
1	2	3	4	5	6
Nadmierne ryzyko	25,00	37,50	Kierownictwo nie dostrzega potrzeb innowacji, w związku z czym nie ma miejsca dla innowacji w całej strategii firmy	6,25	12,50
Brak własnych środków finansowych	81,25	68,75	Brak informacji z zakresu technologii	18,75	18,75
Trudności w uzyskaniu kredytów	31,25	25,00	Brak warunków od strony technologicznej	50,00	25,00
Zbyt wysokie oprocentowanie kredytów	93,75	93,75	Brak potrzeby wprowadzania kolejnych innowacji ze względu na innowacje wcześniejsze	50,00	37,50

cd. tabeli 3.1.

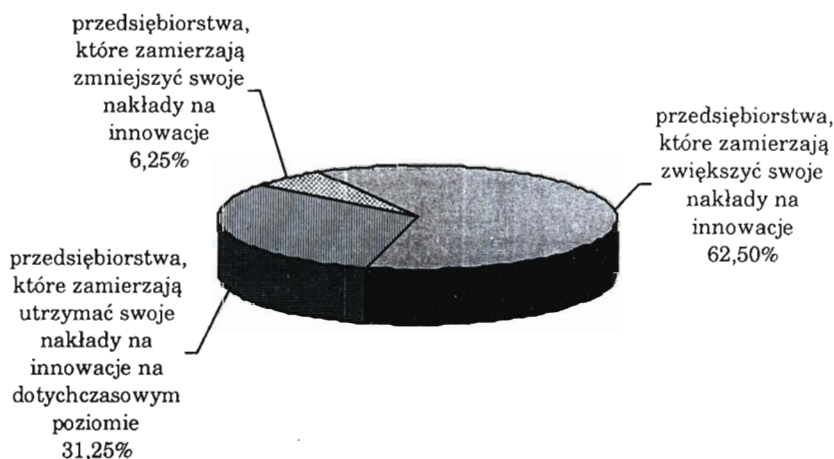
1	2	3	4	5	6
Zbyt wysokie koszty innowacji	62,50	31,25	Niedostateczne możliwości korzystania firmy z pomocy jednostek B+R, uczelni itp.	25,00	18,75
Zbyt długi okres zwrotu nakładów	87,50	68,75	Niedopasowanie oferty pomocy jednostek B+R, uczelni itp. do realiów / potrzeb firmy	56,25	50,00
Brak działu B+R/laboratorium w przedsiębiorstwie	12,50	12,50	Brak współpracy z konkurencją	25,00	31,25
Brak współpracy między działem B+R/ laboratorium a produkcją czy marketingiem	12,50	6,25	Zbyt duża łatwość kopiowania innowacji	6,25	12,50
Zbyt niskie nakłady na sferę B+R/laboratorium w przedsiębiorstwie	18,75	12,50	Przepisy prawne, normy, standardy, system podatkowy	6,25	12,50
Jakościowe braki własnej sfery B+R/ laboratorium	12,50	12,50	Brak informacji z zakresu potrzeb rynku	18,75	12,50
Brak odpowiednio wykwalifikowanej kadry	18,75	31,25	Brak rynku na nowe produkty i procesy	31,25	31,25
Opór pracowników firmy wobec zmian	6,25	12,50	Brak surowca	50,00	43,75

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań

Jak już wspomniano, ponad 56% przedsiębiorstw stwierdziło, że barierą w przypadku ich zakładu w przeszłości okazało się niedopasowanie oferty pomocy jednostek B+R, uczelni itp. do potrzeb firmy. Połowa podmiotów uważa, że będzie to hamulec ich innowacyjności również w przyszłości. Większość zakładów ocenia ten wpływ jako silny lub bardzo silny. Wydaje się natomiast, że podlaskie mleczarnie są chętne do współpracy ze sferą nauki; 43,75% przedsiębiorstw przyznało, że źródłem ich idei innowacyjnych w latach 1998-2000 była współpraca z konsultantami, a około 56% – że źródłem była współpraca z wyższymi uczelniami. Respondenci nie współpracowali natomiast i nie zamierzali współpracować w przyszłości z instytutami badawczo-rozwojowymi. W perspektywach na lata 2001-2005 połowa zakładów zamierza czerpać

swe pomysły ze współpracy z konsultantami a tyle samo, jak w okresie wcześniejszym, ze współpracy z uczelniami. Wydaje się zatem niezmiernie ważne, aby ludzie nauki ściślej współpracowali z przemysłem mleczarskim i uważniej wsłuchiwała się w jego potrzeby. Poza tym 25% badanych przedsiębiorstw stwierdziło, że barierą w ich działalności innowacyjnej była niedostateczna możliwość korzystania z pomocy jednostek B+R, uczelni itp. Sfera nauki powinna zatem dokładniej zbadać przyczyny tego stanu rzeczy.

Półowa podlaskich mleczarni stwierdziła, że hamulcem w ich działalności innowacyjnej był brak warunków technologicznych i oceniła jego siłę wpływu jako średnią bądź silną. W prognozach na najbliższe pięć lat już tylko 1/3 przedsiębiorstw przypuszcza, że bariera ta może wystąpić w przyszłości w ich zakładzie. Spowodowane jest to zapewne wzrostem deklarowanych nakładów przeznaczanych na innowacje (rys. 3.1).



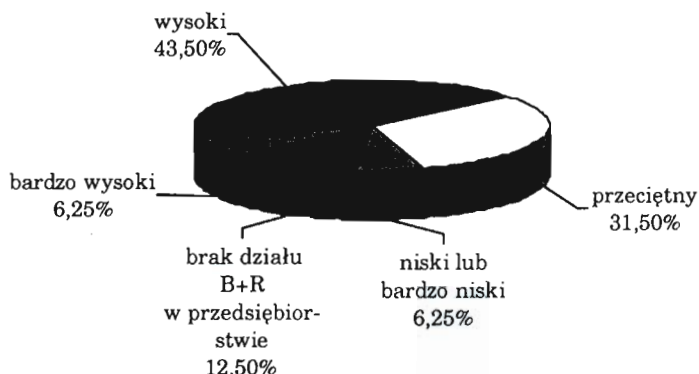
Rys. 3.1. Plany w zakresie nakładów na innowacje w latach 2001-2005

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań

Kłopoty z uzyskaniem dostatecznej ilości surowca dobrej klasy były barierą nowości wdrażanych w 50% przedsiębiorstw. Wprowadzone jednak w latach 1998-2000 innowacje mające na celu obniżenie zużycia su-

rowca¹⁸ wpłynęły z pewnością na to, że w prognozach już mniej zakładów, co prawda tylko nieznacznie, bo zaledwie o 6,25 punkta procentowego, spodziewa się, że wystąpi ona w przyszłości. Zdecydowana jednak większość tych jednostek ocenia jej siłę wpływu jako słabą bądź średnią.

Stosunkowo w niewielu mleczarniach wystąpiły, jak i wystąpią w przyszłości, bariery związane z własną sferą badawczo-rozwojową. Jest to z pewnością wynikiem tego, że połowa przedsiębiorstw ocenia poziom kreatywności własnego działu B+R jako wysoki bądź bardzo wysoki, a ponad 31% jako przeciętny (rys. 3.2).



Rys. 3.2. Poziom kreatywności własnego działu B+R w opinii badanych przedsiębiorstw

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań

Zdecydowana większość przedsiębiorstw dużych widziała swój hamulec aktywności innowacyjnej (i upatruje na przyszłość) w niedopasowaniu oferty jednostek badawczo-rozwojowych, uczelni itp. do ich potrzeb. Przedsiębiorstwa małe i średnie natomiast zdecydowanie częściej niż firmy duże twierdziły, że hamulcem ich innowacyjności są i będą zbyt wysokie koszty nowości. W mleczarniach zatrudniających do 250 osób wystąpiły poza tym bariery, których nie ma w przedsiębiorstwach dużych, a mianowicie :

¹⁸ Zaostrzone wymogi jakościowe co do surowca, a także zamykanie zlewni i rezygnacja z odbioru mleka od najmniejszych producentów spowodowały, że wiele firm zaczęło mieć kłopoty z dostępem surowca do dobrej klasy. Fakt ten znalazł odzwierciedlenie w tym, że 62,5% przedsiębiorstw wprowadziło innowacje właśnie w celu oszczędności w zużyciu surowca.

- brak współpracy między działem B+R a produkcją czy marketingiem (w 25% tych przedsiębiorstw),
- jakościowe braki własnej sfery B+R (również w 25% zakładów),
- brak odpowiednio wykwalifikowanej kadry (w 37,5% podmiotów),
- opór pracowników przedsiębiorstwa wobec zmian (w 12,5%),
- niedostrzeganie potrzeb innowacji przez kierownictwo (również w 12,5%),
- słabość przepisów prawnych, systemu norm i standardów, systemu podatkowego (także w 12,5%).

Większość tych barier wystąpi w przyszłości również tylko w przedsiębiorstwach małych i średnich (tab. 3.2).

Tabela 3.2.

Barьеры działalności innowacyjnej według wielkości badanych przedsiębiorstw

Wyszczególnienie	1998-2000		2001-2005	
	przedsiębiorstwa zatrudniające			
	do 250 osób	251 osób i powyżej	do 250 osób	251 osób i powyżej
	[%] tych przedsiębiorstw			
1	2	3	4	5
Nadmierne ryzyko	12,50	37,50	25,00	50,00
Brak własnych środków finansowych	87,50	75,00	62,50	75,00
Trudności w uzyskaniu kredytów	37,50	25,00	37,50	12,50
Zbyt wysokie oprocentowanie kredytów	87,50	100,00	87,50	100,00
Zbyt wysokie koszty innowacji	87,50	37,50	62,50	37,50
Zbyt długi okres zwrotu nakładów	87,50	87,50	62,50	62,50
Brak działu B+R/laboratorium w przedsiębiorstwie	12,50	12,50	12,50	12,50
Brak współpracy między działem B+R/laboratorium a produkcją czy marketingiem	25,00	–	12,50	12,50
Zbyt niskie nakłady na sferę B+R/ laboratorium w przedsiębiorstwie	25,00	12,50	25,00	–
Jakościowe braki własnej sfery B+R/laboratorium	25,00	–	12,50	–
Brak odpowiednio wykwalifikowanej kadry	37,50	–	37,50	25,00
Opór pracowników firmy wobec zmian	12,50	–	25,00	–
Kierownictwo nie dostrzega potrzeb innowacji, w związku z czym brak miejsca dla innowacji w całej strategii firmy	12,50	–	25,00	–

cd. tabeli 3.2.

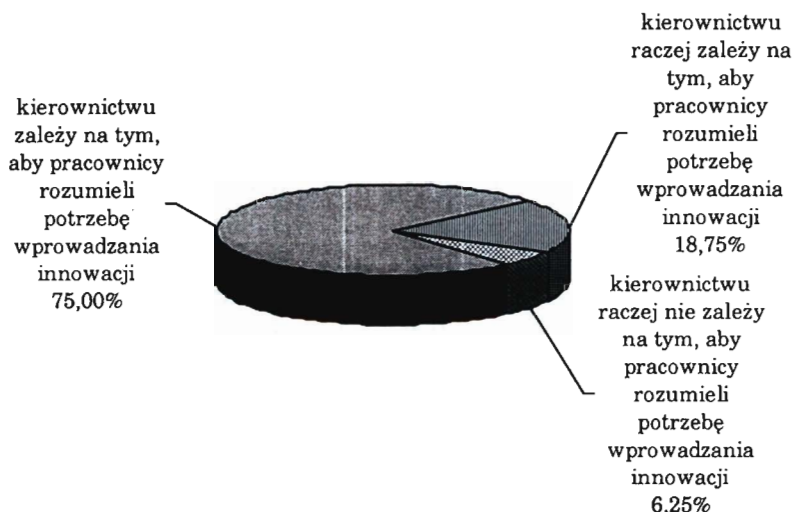
1	2	3	4	5
Brak informacji z zakresu technologii	37,50	–	25,00	12,50
Brak warunków od strony technologicznej	50,00	50,00	50,00	25,00
Brak potrzeby wprowadzania kolejnych innowacji ze względu na innowacje wcześniejsze	37,50	50,00	37,50	37,50
Niedostateczne możliwości korzystania firmy z pomocy jednostek B+R, uczelni itp.	37,50	12,50	25,00	12,50
Niedopasowanie oferty pomocy jednostek B+R, uczelni itp. do realiów / potrzeb firmy	37,50	75,00	37,50	62,50
Brak współpracy z konkurencją	12,50	37,50	25,00	37,50
Zbyt duża łatwość kopiowania innowacji	12,50	–	25,00	–
Przepisy prawne, normy, standardy, system podatkowy	12,50	–	12,50	–
Brak informacji z zakresu potrzeb rynku	25,00	12,50	25,00	–
Brak rynku na nowe produkty i procesy	50,00	12,50	37,50	25,00
Brak surowca	62,50	37,50	37,50	50,00

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań

Istnienie barier związanych z własną sferą badawczo-rozwojową tylko w mleczarniach zatrudniających do 250 osób jest niejako wynikiem poziomu kreatywności tej sfery w zakładach. Zaledwie 12,5% małych i średnich firm określa innowacyjność swego działu badawczo-rozwojowego jako wysoki. Pozostałe 87,5% jednostek ocenia ten stan jako przeciętny, bardzo niski lub mówi, że nie ma w nich żadnych przejawów innowacyjności.

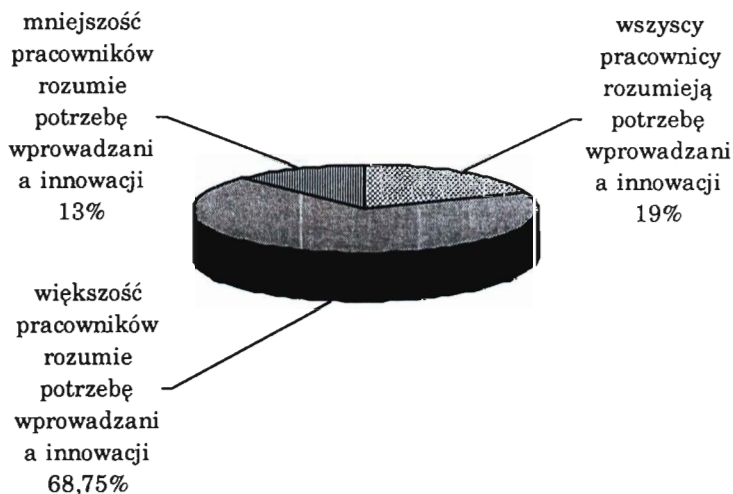
Barieri natury psychospołecznej wystąpiły wyłącznie w niewielu przedsiębiorstwach małych i średnich. Wydaje się, że ta pozytywna sytuacja jest wynikiem odpowiedniego, z nielicznymi wyjątkami, podejścia kierownictwa podlaskich mleczarni do tego problemu.

Aż 93,75% respondentów stwierdziło, że w ich przedsiębiorstwie kierownictwu zależy, lub raczej zależy, na tym, aby pracownicy rozumieli potrzebę wprowadzanych innowacji (rys. 3.3). Sytuacja taka ma miejsce we wszystkich dużych przedsiębiorstwach i w 87,5% przedsiębiorstwach małych oraz średnich.



Rys. 3.3. Stosunek kierownictwa do potrzeby rozumienia przez pracowników konieczności wprowadzania innowacji

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań



Rys 3.4. Rozumienie przez pracowników potrzeby wprowadzania innowacji

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań

Zaledwie 12,5% podlaskich mleczarni deklarowało, że w ich zakładzie tylko mniejszość pracowników rozumie potrzebę wprowadzania innowacji (rys. 3.4). W tej grupie zakładów były zarówno małe, średnie jak i duże jednostki. 18,75% firm twierdzi, że wszyscy ich pracownicy rozumieją potrzebę wprowadzania innowacji (25% przedsiębiorstw zatrudniających powyżej 251 osób i 12,5% – poniżej 250 osób). Reszta badanych jednostek stwierdza, że większość ich pracowników rozumie potrzebę innowacji (odpowiednio 62,5% oraz 75%).

Fakt, że kierownictwu zależy na tym, by pracownicy w ich przedsiębiorstwie rozumieli potrzebę wdrażania innowacji niejako przesądza o pozytywnym nastawieniu do nowości ich pracowników (tab. 3.3). Zaledwie w przypadku około 6% zakładów reguła ta nie została potwierdzona.

Tabela 3.3.

Stosunek kierownictwa do potrzeby rozumienia przez pracowników konieczności wprowadzania innowacji a rozumienie tych potrzeb przez pracowników

Wyszczególnienie	Kierownictwu zależy na tym, aby pracownicy rozumieli potrzebę wprowadzania innowacji	Kierownictwu raczej zależy na tym, aby pracownicy rozumieli potrzebę wprowadzania innowacji	Kierownictwu raczej nie zależy na tym, aby pracownicy rozumieli potrzebę wprowadzania innowacji	Kierownictwu nie zależy na tym, aby pracownicy rozumieli potrzebę wprowadzania innowacji
	[%] badanych przedsiębiorstw			
Wszyscy pracownicy rozumieją potrzebę wprowadzania innowacji	18,75	–	–	–
Większość pracowników rozumie potrzebę wprowadzania innowacji	50,00	18,75	–	–
Mniejszość pracowników rozumie potrzebę wprowadzania innowacji	6,25	–	6,25	–
Nikt nie rozumie potrzeby wprowadzania innowacji	–	–	–	–

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań

Dbłość kadry kierowniczej podlaskich mleczarni o pozytywne nastawienie załogi do wprowadzanych innowacji odniosła ten pozytywny skutek, że „opór pracowników firmy wobec zmian” jako bariera wprowadzanych w latach 1998-2000 innowacji praktycznie nie istniał. Warto w tym momencie wspomnieć również o tym, że prawie 44% mleczarni stwierdziło, że wprowadzone przez nie innowacje pozwoliły osiągnąć sukces¹⁹ między innymi właśnie dzięki zrozumieniu przez pracowników potrzeb wdrażania innowacji.

Podsumowując powyższe należy stwierdzić, że w latach 2001-2005 będą w dalszym ciągu dominować bariery o charakterze finansowym. Ich siłę wpływu na aktywność innowacyjną zdecydowana większość podlaskich mleczarni określa jako silną bądź bardzo silną. W dalszej kolejności wymieniane są między innymi bariery związane z niedopasowaniem oferty pomocy jednostek badawczo-rozwojowych i uczelni do potrzeb przedsiębiorstw oraz brak surowca dobrej klasy.

Literatura

1. **Bieniok H.** i zespół, *Metody sprawnego zarządzania*, Agencja Wydawnicza „Placet”, Warszawa, 1997.
2. **Cichowski L.**, *Innowacje potrzebują przyjaźniejszego systemu finansowania*, „Nowator” nr 1, 1998.
3. **Drucker P.**, *Innowacja i przedsiębiorczość: praktyka i zasady*, PWE, Warszawa, 1992.
4. **Maslow A. H.**, *Motivation and Personality*, Harper, New York 1954.
5. **Naczyński S.**, Ryzyko a innowacje w świetle prawa, „Nowator” nr 5, 1997.
6. **Penc J.**, *Strategie rozwoju innowacji*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” nr 9, 1997.
7. **Penc J.**, *Strategie zarządzania. Strategie dziedzinowe i ich realizacja. Zintegrowane zarządzanie strategiczne*, Agencja Wydawnicza „Placet”, Warszawa, 1995.
8. **Penc J.**, *Zarządzanie w warunkach niepewności*, „Przegląd Organizacji” nr 5, 1993.

¹⁹ Wprowadzona innowacja osiągnęła sukces, gdy została wprowadzona na rynek i przynosi zysk.

9. **Tkaczyk T. P.**, *Ryzyko gospodarowania a strategie konkurencji. Przyczynek do teorii konkurencji*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa, 1997.
10. **Tkaczyk T. P.**, *Strategie konkurencji a ryzyko*, w: Tkaczyk T. P. (red.), *Przedsiębiorczość a strategie konkurencji*, SGH w Warszawie, Warszawa, 2000.
11. **Węclawski J.**, *Venture capital. Nowy instrument finansowania przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, 1997.
12. **Wierzbicki A.** (opr. zesp. pod kier.), *Biała Księga Polska – Unia Europejska*. Nauka i Technologia, Urząd Rady Ministrów – Komitet Badań Naukowych, Warszawa, 1996.

INNOVATIONS INTRODUCTION BARRIERS IN COMPANIES

Summary: Innovations introduction barriers in companies originate in many internal as well as environmental reasons. There are among others technological, organizational, information, cultural, economic, law, motivation barriers deriving from such causes as: unflexible organization structures, stereotypes of thinking, insufficient finances and employees behaviors. The barriers make creation and introduction of innovations difficult, lower their effects and often determine their success. Article presents results of researches.

Key words: innovation, innovations barriers

Anna Wasiluk

ŹRÓDŁA I CELE INNOWACJI WPROWADZANYCH W PRZEDSIĘBIORSTWACH

Streszczenie: W literaturze zarówno krajowej, jak i zagranicznej, poświęconej działalności innowacyjnej można spotkać wiele różnych sposobów pojmowania i klasyfikacji zarówno źródeł innowacji, jak i motywów przedsiębiorstwa do angażowania się w działalność innowacyjną. Celem niniejszego artykułu jest uporządkowanie poglądów na temat podjętej problematyki, a także odniesienie jej do warunków występujących w Polsce.

Słowa kluczowe: innowacje, źródła innowacji, cele innowacji

Źródłem innowacji jest *„wszystko to co generuje określone idee, pomysły, projekty i może stać się przyczyną poszukiwania, czy wynajdywania rzeczy nowych, podejmowania przedsięwzięć, wprowadzania ich w życie i doskonalenia.”*¹ Źródłem innowacji jest zatem wszystko to, co inspirowanie człowieka do procesu zmian².

W literaturze zarówno krajowej, jak i zagranicznej, poświęconej działalności innowacyjnej można spotkać wiele różnych sposobów pojmowania źródeł innowacji. Z punktu widzenia pojedynczego kraju można te źródła podzielić na krajowe i zagraniczne. Krajowe – to są rodzime badania naukowe prowadzone przez wyższe uczelnie i placówki Polskiej Akademii Nauk, tzw. granty, finansowane przez Komitet Badań Naukowych, badania naukowe i techniczne prowadzone przez instytuty branżowe, biura projektowe, ośrodki doświadczalne, przedsiębiorstwa, zajmujące się przekazywaniem projektów innowacyjnych, rozmaite instytucje badawcze znajdujące się poza sferą produkcyjną, indywidualni wynalazcy itp. Źródłami zagranicznymi są licencje, know-how, import

¹ Penc J., Strategie zarządzania. Strategie dziedziczne i ich realizacja. Zintegrowane zarządzanie strategiczne, Agencja Wydawnicza „Placet”, Warszawa, 1995, s.75.

² Pomykański A., Zarządzanie innowacjami, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa-Łódź, 2001, s.25.

nowoczesnych maszyn i urządzeń oraz inne formy transferu obcych rozwiązań technicznych. Wybór jednego z tych dwóch źródeł zależy od możliwości i potencjału badawczego kraju oraz od jego strategii rozwoju, która kształtuje się pod wpływem takich czynników jak: ilość środków przeznaczonych na badania naukowe i rozwojowe, efektywność ich wykorzystania, poziom techniczny przemysłu i jego pozycja konkurencyjna na rynku międzynarodowym. Nawet przy braku ograniczeń kapitałowych import obcych rozwiązań wymaga we współczesnym świecie prowadzenia rozbudowanych badań naukowych i technicznych, niezbędnych do skutecznej adaptacji konkretnych rozwiązań technicznych do warunków krajowych. Stefan Kwiatkowski pisze, że „...nawet w tych krajach, które miałyby zrezygnować (zupełnie abstrakcyjna sytuacja!) z ambicji samodzielnego tworzenia jakichś elementów techniki, potrzebne są badania techniczne i badania naukowe, odpowiednio przygotowujące kadry badaczy do samodzielnego prowadzenia badań przeddecyzyjnych związanych z importem i domestykacją konkretnych zagranicznych rozwiązań technicznych.”³ Tezę tę potwierdza również W. Nasierowski, który zauważa, że „...aby import techniki przyniósł korzyści, idea akceptacji techniki z zagranicy musi być wsparta systemowymi rozwiązaniami tworzącymi atrakcyjne otoczenie do prowadzenia biznesu (...) i wsparta silnymi własnymi osiągnięciami.”⁴

Z punktu widzenia okazji do tworzenia źródeł innowacji w odniesieniu do przedsiębiorstwa można podzielić na dwa rodzaje, przyjmując za kryterium miejsce ich powstawania. Są to:⁵

- źródła zewnętrzne (egzogeniczne),
- źródła wewnętrzne (endogeniczne).

Źródła zewnętrzne to zarówno źródła krajowe jak i zagraniczne. Według „Oslo Manual” zaliczyć można do nich między innymi:⁶

- publiczne programy wspierania innowacji,

³ Kwiatkowski S., Nauka – technika – gospodarka w Europie Środkowej. Priorytety badań naukowych, w: Kukliński A. (red.), Nauka – technologia – gospodarka. Wzajemne powiązania i globalne tendencje rozwoju, KBN, Warszawa, 1995, s. 136.

⁴ Nasierowski W., Zarządzanie rozwojem techniki, Poltext, Warszawa, 1997, s. 36.

⁵ podział ten przyjmowany jest przez wielu autorów m.in.: Osęka M., Wipijewski J., Innowacyjność przedsiębiorstw, PWN, Warszawa, 1985, s. 27; Freeman Ch., The Economics of Technical change, s. 469-474 cyt. za Stawasz E., Innowacje a mała firma, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź, 1999, s. 22.

⁶ Moszczyński J., Międzynarodowe standardy metodologiczne statystyk z zakresu innowacji technologicznych, KBN, Warszawa, 1994, s. 36.

- kontrakty / zamówienia rządowe,
- targi, wystawy, spotkania,
- sytuację w zakresie konkurencji,
- zakup obcej technologii wraz z wyposażeniem (embodied technology),
- zakup technologii bez wyposażenia (disembodied technology),
- kursy szkoleniowe,
- współpracę z zamawiającymi / odbiorcami,
- współpracę z konsultantami,
- współpracę z podwykonawcami (kooperantami),
- współpracę z innymi firmami,
- współpracę z wyższymi uczelniami,
- współpracę z instytutami badawczymi,
- literaturę naukowo-techniczną, patenty,
- literaturę handlową,
- przepisy prawne, normy, standardy, system podatkowy.

Źródła wewnętrzne to wyniki prac i badań prowadzonych wewnątrz określonego przedsiębiorstwa. Według międzynarodowej statystyki zalicza się do nich między innymi:

- naczelne kierownictwo firmy,
- personel o szczególnych kwalifikacjach,
- własne zaplecze badawczo-rozwojowe,
- marketing,
- produkcję,
- wewnętrzne metody stymulowania innowacji,
- monitorowanie rozwoju technologicznego.

Podział źródeł na wewnętrzne i zewnętrzne prezentuje także Peter F. Drucker (tab. 1). Wyróżnia on siedem źródeł okazji do innowacji, które należy przede wszystkim śledzić, a następnie wprowadzać jako zmiany do praktyki gospodarczej. Przedsiębiorca, który pragnie odnieść sukces, musi bazować przede wszystkim na systematycznej innowacji, która polega na „celowym i zorganizowanym poszukiwaniu zmian i na systematycznej analizie okazji do społecznej lub gospodarczej innowacji, którą taka zmiana mogłaby umożliwić.”⁷ Granice między źródłami okazji do innowacji przedstawionymi w tabeli 1 są nieostre i wzajemnie na siebie nachodzą. Należy podkreślić jednak, że każde ze źródeł ma

⁷ Drucker P. F., *Innowacja i przedsiębiorczość: praktyka i zasady*, PWE, Warszawa, 1992, s. 44.

własne, wyraźne cechy i żadne z nich nie jest ani ważniejsze, ani efektywniejsze od pozostałych.

Tabela 1.

Źródła okazji do innowacji według P. F. Druckera

WEWNĘTRZNE

ZEWNĘTRZNE

Znajdują się one wewnątrz każdej organizacji bez względu na to czy jest to przedsiębiorstwo, instytucja użyteczności publicznej, przemysł czy sektor usług. Są dostrzegalne przede wszystkim dla ludzi znajdujących się w danej organizacji. Są one symptomami jak i wiarygodnymi wskaźnikami zmian, które albo już zaszły albo można je wywołać przy niewielkim wysiłku. Należą do nich :

- **nieoczekiwane**
 - nieoczekiwane powodzenie
 - nieoczekiwane niepowodzenie
 - nieoczekiwane zdarzenie zewnętrzne
- **niezgodność** (między rzeczywistością a wyobrażeniami o niej)
 - **potrzeby procesu**
 - **zmiany w strukturze przemysłu lub rynku**

Wiążą się one ze zmianami w otoczeniu organizacji. Są to :

- **demografia** (zmiany w populacji),
- **zmiany w postrzeganiu, nastrojach, wartościach,**
- **nowa wiedza** (zarówno w dziedzinie nauk ścisłych jak i innych)

Źródło: na podstawie Drucker P. F., *Innowacja i przedsiębiorczość: praktyka i zasady*, PWE, Warszawa, 1992.

Rozszerzeniem problematyki źródeł innowacji jest tzw. genetyczne ujęcie źródeł innowacji⁸. Jego istotą jest rozpatrywanie źródeł innowacji z punktu widzenia tego czy pierwotne jest powstanie nowego rozwiązania, dla którego następnie próbuje się znaleźć zastosowanie w produkcji (źródła podażowe⁹), czy też jest odwrotnie, tzn. na początku istnieje po-

⁸ Marciniak S., *Innowacje i rozwój gospodarczy*, Ośrodek Nauk Społecznych Politechniki Warszawskiej, Warszawa, 1997, s. 21-24; Stawasz E., *Innowacje...*, wyd. cyt., s. 23-24.

⁹ innowacje są zdeterminowane bezpośrednio przez rozwój nauki i techniki. zwolennikiem koncepcji podażowych źródeł innowacji był m.in. J. Schumpeter, który uważał, że osiągnięcia w zakresie innowacji nie stanowią reakcji na presję rynkową, ale wynikają z autonomicznego rozwoju nauki i techniki. zob. Schumpeter J., *Teoria rozwoju gospodarczego*, PWN, Warszawa, 1960, s. 141.

trzeba zmian w określonej dziedzinie, której zaspokojenie wymaga odpowiedniego rozwiązania technicznego (źródła popytowe¹⁰).

Nowatorskie spojrzenie na problematykę źródeł innowacji prezentuje E. von Hippel¹¹. Jego koncepcja określana jest mianem „funkcjonalnych źródeł innowacji” i opiera się na założeniu, że w procesie tworzenia i realizacji nowego rozwiązania technicznego biorą udział różne przedsiębiorstwa oraz instytucje, które są wzajemnie powiązane w sposób funkcjonalny i które czerpią z tego procesu rozmaite korzyści ekonomiczne, techniczne i rynkowe. W ramach tej funkcjonalnej współpracy partnerzy wymieniają między sobą, w sposób formalny i nieformalny, informacje rynkowe oraz techniczne, know-how, prototypy, koncepcje i pomysły, które są inspiracją do powstania nowego rozwiązania technicznego a następnie jego zastosowania w produkcji.

Wprowadzając innowacje należy zwracać uwagę zarówno na organizację poszukiwań nowych rozwiązań jak i na wprowadzanie ich w życie. Ponieważ nowe pomysły, zanim nie zostaną dokładnie sformułowane, ocenione, oszacowane i dostosowane do realizacji, są w zasadzie bezwartościowe, ważne jest, aby przedsiębiorstwo zapewniło sobie zarówno dostęp do różnych źródeł innowacji jak i stworzyło bank informacji o rozwiązaniach już istniejących i o możliwościach korzystania z tychże.

Procesy innowacyjne powinny w efekcie prowadzić:¹²

- a) do oszczędności czynników produkcji, a w szczególności :
 - zmniejszenia pracochłonności produkcji,
 - obniżenia materiało- i energochłonności produkcji,
 - zwiększenia rotacji środków obrotowych i obniżenia zapasów,
 - wyższego stopnia wykorzystania zdolności produkcyjnej,
 - zmniejszenia nakładów inwestycyjnych na jednostkę produkcji,
 - obniżenia kosztów jednostkowych wyrobów,
- b) do rozszerzenia zakresu i wzrostu stopnia zaspokojenia potrzeb:
 - wzrostu produkcji,
 - zapewnienia wyższej jakości wyrobów,
 - zaspokojenia nowych, nieodczuwanych dotychczas potrzeb,

¹⁰ obejmują one :potrzeby rynku, produkcji, ochrony środowiska naturalnego, bhp, prestiżu państwowego itp. Są one odpowiedzią na zapotrzebowanie.

¹¹ Von Hippel E., *The Sources of Innovation*, Oxford University Press, New Yourk, Oxford 1995, s.3 cyt. za Stawasz E., *Innowacje...*, wyd. cyt., s. 24.

¹² Byrski B., *Procesy innowacyjne w przemyśle*, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków, 1986, s.32.

- poprawy warunków życia w miejscu pracy i środowisku przyrodniczym:
 - zwiększenia bezpieczeństwa i higieny pracy,
 - oddziaływania w kierunku wzrostu zadowolenia z pracy,
 - ochrony środowiska naturalnego.

Do motywów wprowadzania innowacji w przedsiębiorstwie J. Penc zalicza **także**.¹³

- podniesienie wydajności i jakości pracy,
- lepsze przystosowanie przedsiębiorstwa do otoczenia,
- usprawnienie organizacji i metod pracy,
- zwiększenie zdolności eksportowych i możliwości realizacji celów i zagrożeń strategii.

Przy określaniu motywów przedsiębiorstwa do angażowania się w działalność innowacyjną „Oslo Manual” poleca dwa sposoby.¹⁴ Pierwszy z nich polega na zapytaniu o technologiczny cel, jaki stawia sobie firma. Wśród tych celów mogą wówczas wystąpić:

- opracowanie całkowicie nowych produktów, mających wykreować nowe rynki,
- naśladowanie „leaderów” innowacyjnych,
- przystosowanie technologii opracowanych gdzie indziej do potrzeb określonego przedsiębiorstwa,
- dokonanie ulepszających zmian w dotychczasowych technikach,
- zmiana metod wytwarzania wyrobów dotychczas produkowanych.

Drugi sposób polega na zapytaniu o bardziej ogólnie sformułowane cele gospodarcze przedsiębiorstwa, odnoszące się do wyrobów lub rynków oraz o to, jak ocenia ono szereg korzyści szczegółowych, które proces innowacyjny może przynieść w ramach określonego osiągnięcia. Wśród tych celów mogą wówczas wystąpić:

1. w ramach innowacji produktowych:

- zastąpienie wyrobów przestarzałych,
- rozszerzenie szeregu (asortymentu) wyrobów w ramach określonej dziedziny produkcji lub poza daną dziedziną,
- utrzymanie udziału (pozycji) firmy na rynku,
- otwarcie nowych rynków zbytu : krajowych oraz zagranicznych,

¹³ Penc J., *Strategie rozwoju...*, wyd. cyt., s. 7.

¹⁴ Moszczyński J., *Międzynarodowe standardy...*, wyd. cyt., s. 34-35.

2. w ramach innowacji procesowych:

- poprawa możliwości elastycznego dostosowywania produkcji do potrzeb i warunków (production flexibility),
- obniżenie kosztów produkcji przez:
 - zmniejszenie (udziału) kosztów osobowych,
 - obniżenie zużycia materiałów oraz energii,
 - redukcję braków produkcyjnych,
 - redukcję kosztów projektowania wyrobów,
- poprawa warunków pracy,
- zmniejszenie szkód w środowisku naturalnym.

Podział celów innowacji zaproponowany przez Thorna jest zbliżony do klasyfikacji według celów gospodarczych (tab. 2).

Tabela 2.

Cele innowacji w poszczególnych sferach działalności gospodarczej

Sfera innowacji	Cele innowacji
wyrób	– zapewnienie rozwoju przedsiębiorstwa, – zwiększenie zysku, – poprawa udziału przedsiębiorstwa w rynku, – pozyskanie nowych klientów, – uzyskanie samodzielności i niezależności przez przedsiębiorstwo, – podwyższenie prestiżu przedsiębiorstwa, – wytworzenie nowych miejsc pracy.
procesy wytwarzania	– zwiększenie zysku przez wzrost wydajności pracy oraz oszczędności materiałów i energii, – minimalizacja zagrożenia środowiska, – zapewnienie bezpieczeństwa i higieny pracy

Źródło: Thom N., Innovations management, Zeitschrift Führung+Organisation Nr 1/1983 cyt. za Byrski B., Procesy innowacyjne w przemyśle, AE w Krakowie, Kraków, 1986, s. 32.

Kreatywny przedsiębiorca może kierować się również nieekonomicznymi motywami wprowadzania innowacji. Należą do nich:¹⁵

- marzenie i chęć tworzenia „prywatnego królestwa” (jest to szczególnie intensywne u osób niemogących się wybić w innej dziedzinie niż działalność gospodarcza);

¹⁵ Schumpeter J., Teoria rozwoju...wyd. cyt., s. 142-150.

- pragnienie zdobywania (upodabnia ono działalność ekonomiczną do sportu);
- radość tworzenia (chodzi tu o zadowolenie i ekscytację z powodu bużenia rzeczy starych i dokonywania rzeczy nowych).

W następstwie zawartych układów międzynarodowych, liberalizujących wymianę handlową z zagranicą, polski rynek został otwarty dla towarów z krajów Unii Europejskiej, OECD i WTO, odznaczających się wysokim poziomem technicznym i konkurencyjnymi cenami. Skłonność do innowacji uznawana jest obecnie za jeden z głównych atrybutów międzynarodowej konkurencyjności.

Innowacyjność gospodarki będzie decydować o pozycji Polski w procesie integracji z gospodarką światową, a w szczególności z gospodarką europejską. Tymczasem innowacyjność polskiej gospodarki odbiega od poziomu w większości krajów należących do OECD¹⁶. Stan taki jest bardzo niekorzystny, ponieważ zagraża nie tylko międzynarodowej konkurencyjności całej polskiej gospodarki, czy poszczególnych regionów, ale i pojedynczym przedsiębiorstwom. Znaczenie innowacji dla polskich przedsiębiorstw przy dzisiejszej dynamice i globalizacji rynków jest zatem sprawą oczywistą. „Być albo nie być” firm zależy i zależeć będzie od ich innowacyjności oraz wzrostu konkurencyjności.

Literatura

1. **Byrski B.**, *Procesy innowacyjne w przemyśle*, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków, 1986.
2. **Drucker P.**, *Innowacja i przedsiębiorczość: praktyka i zasady*, PWE, Warszawa, 1992.
3. **Kwiatkowski S.**, *Nauka – technika – gospodarka w Europie Środkowej. Priorytety badań naukowych*, w: Kukliński A. (red.), *Nauka – technologia – gospodarka. Wzajemne powiązania i globalne tendencje rozwoju*, KBN, Warszawa, 1995.

¹⁶ Por. przykładowo: Program podnoszenia innowacyjności gospodarki do 2006 roku, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa, lipiec 2000; Strategia rozwoju Polski do roku 2020. Studia eksperckie na temat 20-lecia 2001-2020. Tom II, ELIPSA, Warszawa, 2000; Raport o stanie nauki i techniki w Polsce, GUS, Warszawa, 2000.

4. **Marciniak S.**, *Innowacje i rozwój gospodarczy*, Ośrodek Nauk Społecznych Politechniki Warszawskiej, Warszawa, 1997.
5. **Moszczyński J.**, *Międzynarodowe standardy metodologiczne statystyk z zakresu innowacji technologicznych*, KBN, Warszawa, 1994.
6. **Nasierowski W.**, *Zarządzanie rozwojem techniki*, Poltext, Warszawa, 1997.
7. **Oseka M., Wipijewski J.**, *Innowacyjność przedsiębiorstw*, PWN, Warszawa, 1985.
8. **Penc J.**, *Strategie zarządzania. Strategie dziedzinowe i ich realizacja. Zintegrowane zarządzanie strategiczne*, Agencja Wydawnicza „Placet”, Warszawa, 1995.
9. **Pomykański A.**, *Zarządzanie innowacjami*, Wydawnictwo Naukowe, PWN, Warszawa-Łódź, 2001.
10. *Program podnoszenia innowacyjności gospodarki do 2006 roku*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa, lipiec 2000.
11. *Raport o stanie nauki i techniki w Polsce*, GUS, Warszawa, 2000.
12. **Schumpeter J.**, *Teoria rozwoju gospodarczego*, PWN, Warszawa, 1960.
13. **Stawasz E.**, *Innowacje a mała firma*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź, 1999.
14. *Strategia rozwoju Polski do roku 2020. Studia eksperckie na temat 20-lecia 2001-2020*. Tom II, ELIPSA, Warszawa, 2000.

AIMS AND SOURCES OF INNOVATIONS IMPLEMENTED INTO A FIRM

Summary: In the Polish and foreign literature referred to innovation activities there are presented different meanings and classifications of innovation sources and various firm's motives to undertake innovation activities.

Key words: innovation, sources of innovation, aims of innovation

Małgorzata Wasiuk

ROLA SYSTEMU CRM W PROCESIE ZARZĄDZANIA FIRMĄ

Streszczenie: W artykule przedstawiono definicję systemu CRM, jego miejsce w procesie obsługi klientów, a także możliwości wykorzystania w przedsiębiorstwie. System CRM w znacznym stopniu poprawia dostęp do aktualnych informacji o kliencie wszystkim pracownikom firmy. Fakt ten może przyczynić się do zbudowania znaczącej przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa, a zatem do sukcesu przedsiębiorstwa na rynku.

Słowa kluczowe: system CRM, klient, aplikacja, baza danych

1. Wstęp

Nieustająca presja związana z funkcjonowaniem w gospodarce rynkowej doprowadziła do sytuacji, w której w sferze podnoszenia wydajności wytwarzania i technologii bardzo często niewiele już można poprawić. Wzrost efektywności osiągnięty został w dużej mierze poprzez szerokie wykorzystanie systemów informatycznych. Systemy ERP czy MRP, które wspomagały optymalizowanie sfery wytwarzania stały się standardem w większości liczących się firm. Obecnie krytyczne znaczenie dla osiągnięcia sukcesu rynkowego ma podtrzymywanie prawidłowych relacji z klientami firmy. Firmy realizują to zadanie przez ciągłe podnoszenie i mierzenie satysfakcji obsługiwanych klientów oraz zmniejszanie kosztów ich obsługi. Systemy CRM (Customer Relationship Management, z ang. zarządzanie relacjami z klientami) powstały, aby wspomagać te działania. Działania te stanowią obecnie główny obszar walki konkurencyjnej. Dlatego systemy CRM są tak istotne w procesie zarządzaniu firmą.

2. Pojęcie systemu CRM

Dosyć trudno jest o jednoznaczną definicję systemu CRM. Istnieją tu dwa poglądy. Pierwszy z nich przedstawiają producenci aplikacji CRM, którzy oferowany przez siebie program nazywają systemem CRM. Twierdzą często, że zakup i wdrożenie takiej aplikacji wymusi w firmie odpowiednie wzorce zachowań. Do drugiego obozu należą ludzie niezwiązani bezpośrednio z producentami oprogramowania, są to menadżerowie i konsultanci, którzy twierdzą, że traktowanie CRM jako aplikacji jest zbyt wąskie i prowadzi do wielu nieudanych wdrożeń tych systemów. Autorzy publikacji [3] twierdzą, że „Customer Relationship Management jest to strategia biznesowa polegająca na budowaniu związku i zarządzaniu klientami w celu optymalizacji długoterminowych korzyści. CRM wymaga wprowadzenia filozofii i kultury biznesu skierowanej „na klienta”, zapewniającej efektywne procesy marketingu, sprzedaży i serwisu. Aplikacje CRM powinny dać możliwość efektywnego zarządzania kontaktami z klientami prowadząc do „nadrzędności” tego podejścia nad ogólną strategią i kulturą w firmie¹.”

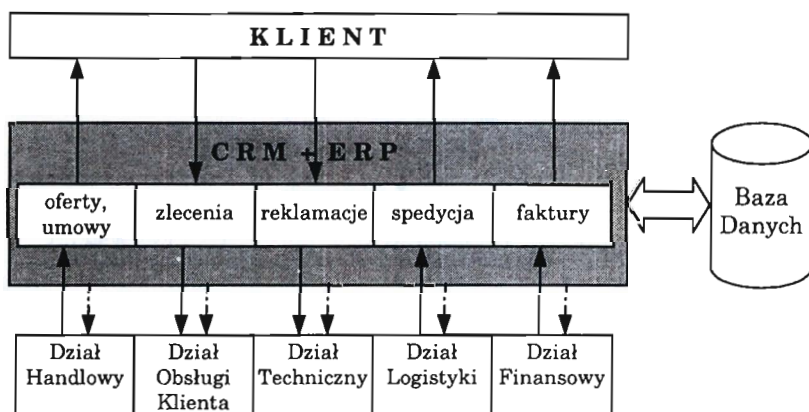
3. Miejsce systemu CRM w procesie obsługi klienta

Celem systemu CRM w zarządzaniu procesami biznesowymi firmy jest uzyskanie efektu synergii wynikającej ze współpracy wszystkich działów przedsiębiorstwa w zakresie obsługi klienta. Możliwe jest to dzięki swobodnemu przepływowi informacji o kliencie do wszystkich pracowników firmy. W ten sposób tworzy się dodatkową wartość dla klienta, polegającą na tym, że pracownicy wszystkich działów firmy dysponują takimi samymi informacjami o kliencie (rys. 1) i zapewniają mu wysoki poziom obsługi. Dzięki temu wszyscy pracownicy firmy są postrzegani przez klienta jako zorientowani w jego problemach i rozumiejący jego potrzeby, bez względu na to, czy są to pracownicy działu handlowego czy logistyki.

Aby informacje te mogły być wykorzystane, muszą zostać zebrane i zapisane. Jest to kolejna ważna rola systemu CRM. Dzięki niemu bo-

¹ A. i D. Mazur, *CRM. Zarządzanie kontaktami z klientem*, Wyd. Madar, Zabrze 2001, s. 11.

wiem informacje, które wcześniej posiadali tylko pracownicy stają się własnością całej firmy. Powoduje to obniżenie się kosztów związanych z rotacją pracowników, szczególnie przedstawicieli handlowych. Pozwala to również na bardziej elastyczne zarządzanie kadrą bezpośrednio obsługującą klientów, ponieważ przy zmianie osoby obsługującej klienta nie powstaje u klienta frustracja wynikająca z konieczności ponownego przekazywania swoich wymagań i preferencji. Są one, bowiem zapisane w systemie CRM.



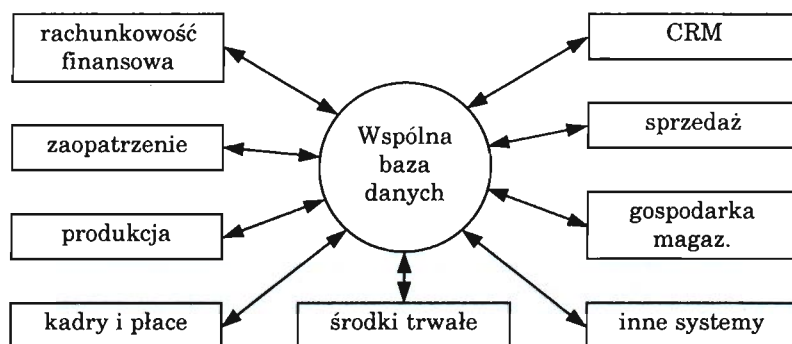
- > informacje pobierane z systemu w procesie obsługi klienta
- > informacje wprowadzane do systemu w procesie obsługi klienta

Rys. 1. Miejsce systemu CRM zintegrowanego z systemem ERP w udostępnianiu informacji w procesie obsługi klienta

Źródło: opracowanie własne

Coraz częściej system CRM rozumiany jest jako zbiór kilku aplikacji korzystających ze wspólnej bazy danych (rys. 2). Rolą tego rodzaju aplikacji jest połączenie informacji o klientach, produktach i zasobach firmy. Na podstawie danych z bazy danych możliwe jest generowanie automatycznych analiz i raportów. Mogą być one wykorzystywane zarówno na szczeblu kierownictwa firmy, do oceny i podejmowania decyzji strategicznych dotyczących współpracy z klientem, jak również na poziomie szeregowego pracownika automatyzując jego pracę, np. przez tworzenie automatycznych ofert zawierających odpowiednio skalkulowane przez system CRM wielkości rabatu czy kredytu kupieckiego.

Tak naprawdę systemy CRM są powrotem do czasów, w których transakcje handlowe opierały się na komunikacji i relacjach interpersonalnych². Taki charakter transakcji został zatracony w czasach gwałtownego rozwoju przemysłu i erze masowej produkcji, wtedy, kiedy problemem nie było sprzedanie wyrobu, tylko wyprodukowanie go w odpowiedniej ilości.



Rys. 2. Zintegrowany system informatyczny przedsiębiorstwa – stan modelowy

Źródło: Materiały konferencyjne – *Microsoft Industry Solutions Days*, Warszawa 22 - 23 maja 2002

4. Obszary zastosowań systemu CRM

System CRM może przykładowo służyć firmie do przechowywania i analizy następujących danych dotyczących klientów i relacji z nimi:

- dane podstawowe takie jak: adres, telefon, siedziba;
- klasyfikacja klienta według dowolnych kryteriów, takich jak: region, rodzaj działalności, status klienta (obecny, potencjalny, były), ważność;
- dane administracyjne takie jak: forma prowadzonej działalności, właściciele, liczba zatrudnionych osób, NIP, REGON;
- kluczowe osoby klienta (informacje nt.: poszczególnych pracowników klienta, z uwzględnieniem stanowiska, zakresu decyzyjności, roli w procesie podejmowania decyzji,

² @ventage.htm

- pracownicy odpowiedzialni za kontakt z klientem ze strony danej firmy, z podaniem funkcji, jaką pełnią w stosunku do klienta (technolog, asystent, handlowiec), z uwzględnieniem okresu pełnienia funkcji;
- historia kontaktów z klientem: raporty dotyczące ustaleń z klientem podczas rozmów telefonicznych, wizyt i delegacji;
- kartoteka produktów klienta wraz z cenami;
- lista delegacji do określonego klienta;
- korespondencja od klienta i wysyłana do klienta (dokumenty są skanowane i wprowadzane do systemu w postaci elektronicznej);
- informacje dotyczące technologii stosowanych u klienta;
- informacje dotyczące badań i testów jakościowych produktów danej firmy wykonywanych przez klienta.

Dane te są gromadzone we wspólnej bazie danych, obsługującej zarówno system CRM jak również system ERP. Dzięki temu możliwa jest ścisła integracja tych systemów. Na podstawie odpowiednich uprawnień dane z obu systemów w postaci nieprzetworzonej, jak również w postaci raportów i analiz, są udostępniane odpowiednim pracownikom firmy.

System CRM, poza swoją podstawową rolą polegającą na wspieraniu procesu obsługi klientów oraz zbieraniu danych i informacji związanych z tym procesem, może również być wykorzystywany do oceny rentowności współpracy z poszczególnymi klientami. Poza określaniem kosztów obsługi poszczególnych klientów może ona służyć również do optymalizacji poszczególnych sfer obsługi klienta, takich jak przygotowywanie ofert, sprzedaż, spedycja, itp. Większość metod służących powyższemu celowi wymaga jednak zbierania i analizowania stosunkowo dużej ilości danych (nośników kosztów). Dzięki zintegrowaniu systemu CRM z systemem ERP proces ten może zostać w znaczny sposób zautomatyzowany. Wykorzystanie systemu CRM do analiz związanych z rentownościami współpracy z poszczególnymi klientami pozwala udostępnić menadżerom na każdym szczeblu szczegółowe informacje o tym, jakie działania powinni podjąć, aby zwiększyć zysk firmy. Przedstawione w artykule argumenty wskazują na celowość wdrażania systemów CRM w przedsiębiorstwach.

5. Podsumowanie

Systemy CRM rozwijają się w kierunku coraz większej integracji przedsiębiorstwa z klientem, poprzez wykorzystanie nowoczesnych technik komunikacyjnych, takich jak np. internet. Można przypuszczać, że w przyszłości końcówki systemu CRM będą dostępne na biurku klienta, tak aby jeszcze bardziej przyspieszyć proces komunikacji i zmniejszyć jego pracochłonność. Za pośrednictwem tych systemów klient otrzyma nie tylko kompletny kanał komunikacyjny z przedsiębiorstwem, ale również dostęp do wybranych zasobów systemu ERP firmy, takich jak: stany magazynowe, stan uruchomionych zamówień, stan rozrachunków, analizy dotyczące historii współpracy.

Literatura

1. **Leszczyński Z., Wnuk T.**, *Controlling*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa, 2000.
2. **Kaplan R. S., Cooper R.**, *Zarządzanie kosztami i efektywnością*, Dom Wydawniczy ABC, Kraków, 2000.
3. **Mazur A. i D.**, *CRM. Zarządzanie kontaktami z klientem*, Wyd. Madar, Zabrze, 2001.
4. <http://crm guru.com>, kwiecień 2002, ostatnio odwiedzana 26.05.02, The Customer Relationship Management. Primer. What you need to know to get started?
5. <http://crm guru.com>, kwiecień 2002, ostatnio odwiedzana 26.05.02, The Customer Relationship Management. Solution Guide. Independent Reviews of CRM Products.
6. **Wasiuk M.**, *System CRM jako narzędzie wspomagające pomiar kosztów obsługi klienta metodą ABC*, referat wygłoszony na V Konferencji Młodych Ekonomistów, Sopot, 2002.
7. **Dyché J.**, *CRM. Relacje z klientami*. Wydawnictwo Helion, 2002.
8. **Storbacka K., Lehtinen J. R.**, *Sztuka budowania trwałych związków z klientami*. Customer Relationship Management. Dom Wydawniczy ABC. Kraków, 2001.

**THE ROLE OF CRM SYSTEM IN THE PROCESS OF ENTERPRISE
MANAGEMENT**

Summary: This article presents a definition of CRM system, its place in customer service process and the possibilities of using it in a company. CRM system significantly improves availability of actual information for each office worker. This fact can contribute building a significant, competitive advantage of company, and its success in the market.

Key words: CRM system, klient, application, data base

Artykuł zrealizowano w ramach pracy badawczej własnej nr W/IZM/17/01.

Marta Wronka

DOSTOSOWANIE PROCEDURY PRZETWARZANIA POD KONTROLĄ CELNĄ DO PRAWA UNII EUROPEJSKIEJ

Streszczenie: Wśród zmian w prawie celnym, które czekają nas w momencie przystąpienia Polski do Unii Europejskiej, uwagi wymagają te, które dotyczyć będą ogólnego postępowania związanego z eksportem i importem towarów, w tym z nadawaniem przeznaczenia celnego. Jednym z przeznaczeń celnych jest objęcie towaru procedurą celną, do której należy między innymi procedura przetwarzania pod kontrolą celną. Stanowi ona nowy rodzaj procedury celnej, nieznaney polskiemu ustawodawstwu celnemu do czasu wprowadzenia w życie Kodeksu Celnego. Została przeniesiona na grunt polski z prawa wspólnotowego. W swoich ogólnych założeniach odpowiada uregulowaniom zawartym w Kodeksie Celnym Wspólnot Europejskich. Nie oznacza to jednak, że jest ona w pełni zharmonizowana z przepisami obowiązującymi w Unii Europejskiej. Różnice między systemami prawa celnego Polski i Unii Europejskiej występują przede wszystkim na poziomie rozporządzeń.

Słowa kluczowe: procedury gospodarcze, procedura przetwarzania pod kontrolą celną, Ustawa Kodeks Celny, Kodeks Celnym Wspólnot Europejskich.

1. Istota procedury przetwarzania pod kontrolą celną

W obecnej systematyce procedur celnych procedurę przetwarzania pod kontrolą celną można zaklasyfikować zarówno do procedur gospodarczych, jak i do zawieszających. Może być ona realizowana na całym polskim obszarze celnym. Dotyczy to również sytuacji, gdy towary znajdują się w składzie celnym, składzie wolnocłowym lub w wolnym obszarze celnym.

W Polsce procedurę tę reguluje Kodeks Celnym w art. 137–144, a także § 106–127 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 8 marca 2001 roku w sprawie gospodarczych procedur celnych. Uregulowania wspól-

notowe znajdują się w art. 130–136 Kodeksu Celnego Wspólnot Europejskich oraz w art. 650–669 Przepisów Wykonawczych Kodeksu Celnego Wspólnot Europejskich. Procedura przetwarzania pod kontrolą celną umożliwia użycie towarów niekrajowych na polskim obszarze celnym w procesach zmieniających ich rodzaj lub stan bez stosowania wobec nich cła i środków polityki handlowej, a następnie pozwala na dopuszczenie do obrotu produktów powstałych w takich procesach (produktów przetworzonych) z zastosowaniem właściwych należności celnych.

Stosowanie tej procedury jest opłacalne jedynie w przypadkach, gdy towary niekrajowe w wyniku przetworzenia ulegają takiej zmianie, że po dopuszczeniu ich do obrotu podlegają relatywnie niskim należnościom przywozowym. Dzieje się tak dlatego, że chwilą właściwą dla ustalenia należności celnych przywozowych jest moment przyjęcia zgłoszenia celnego o dopuszczenie do obrotu. Z tą chwilą należy też uwzględnić środki polityki handlowej. Prowadzi to do sytuacji, że procedura przetwarzania pod kontrolą celną będzie preferowana przez przedsiębiorców w celu zaoszczędzenia na należnościach celnych przywozowych, bądź też w celu usunięcia przeszkód tworzonych przez stosowanie środków polityki handlowej.

Jednak nie zawsze należności celne przywozowe produktów powstałych z przetworzenia są niskie. Jest to uzależnione od funkcjonującej taryfy celnej importowej. Taryfa celna opiera się bowiem na założeniu, że stawki celne na towary bardziej przetworzone są wyższe niż stawki na surowce i półprodukty do produkcji tych towarów. Taka konstrukcja taryfy celnej ma na celu ochronę krajowych producentów przed nadmiernym importem produktów gotowych. Takie działanie taryfy celnej jest sprzeczne z założeniami procedury przetwarzania pod kontrolą celną, ponieważ w tej procedurze „oczeniu” podlega gotowy produkt, wytworzony na polskim obszarze celnym, podczas gdy użyte do jego produkcji surowce zostają odprawione bez cła. Można więc stwierdzić, że procedura przetwarzania pod kontrolą celną będzie możliwa do zastosowania tylko wówczas, gdy taryfa celna nie będzie spełniała swoich podstawowych założeń. Teoretycznie można wyróżnić dwa rodzaje takich sytuacji:¹

¹ R. Olszewski, J. Tokarski, *Przetwarzanie pod kontrolą celną*, „Przegląd Podatkowy” 1999, nr 3, s. 39-40.

- w przypadku wystąpienia tzw. anomalii taryfowych – kiedy cło na produkty gotowe jest niższe od cła na produkty przeznaczone do ich wytworzenia. Przypadki takie występują, gdy określony w taryfie celnej surowiec bądź półfabrykat znajduje zastosowanie do produkcji wielu produktów – na produkt finalny ustalone będą niskie stawki celne, a surowiec użyty do jego produkcji, z racji jego przydatności w wielu procesach produkcyjnych, obciążony zostanie wyższą stawką celną;
- jeżeli w prowadzonej działalności wykorzystywane są tzw. procesy destrukcyjne – czyli gdy sprowadzane z zagranicy produkty o wyższym stopniu przetworzenia mają zostać przetworzone na produkty o niższym stopniu przetworzenia, czyli w przypadkach tzw. cofania procesu technologicznego. Sytuacja taka jest możliwa teoretycznie, natomiast w praktyce obrotu towarowego raczej nie jest spotykana.

Zarówno polskie, jak i wspólnotowe prawo ograniczyło zakres przedmiotowy stosowania procedury przetwarzania pod kontrolą celną. W Polsce wykaz towarów oraz procesów przetwarzania, wobec których stosuje się procedurę przetwarzania pod kontrolą celną, stanowi załącznik nr 19 do Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 8 marca 2001 roku w sprawie gospodarczych procedur celnych.² W Unii Europejskiej ograniczenie zakresu przedmiotowego procedury przetwarzania wynika z art. 131 Kodeksu Celnego Wspólnot Europejskich i art. 650 Postanowień Wykonawczych. Towary i procesy przetwarzania, wobec których można stosować procedurę przetwarzania pod kontrolą celną, zostały określone w załączniku nr 87 do Kodeksu Celnego Wspólnot Europejskich.³

Podstawową różnicą są, w Polsce i w Unii Europejskiej, różne listy towarów i procesów przetwarzania dopuszczalne w tej procedurze. Wskazane byłoby ujednolicenie zarówno wykazu towarów, jak i procesów przetwarzania, wobec których stosuje się procedurę przetwarzania pod kontrolą celną.

Ze względu na fakt, że procedura przetwarzania pod kontrolą celną zaliczana jest do procedur gospodarczych, najważniejszym warunkiem formalnym jest uzyskanie pozwolenia na stosowanie tej procedury, udzielanego przez właściwy organ celny (naczelnika Urzędu Celnego).

² § 106 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 8 marca 2001 roku w sprawie gospodarczych procedur celnych (Dz. U. z 2001 r. nr 18, poz. 214 z późniejszymi zmianami).

³ Art. 650 Przepisów Wykonawczych Kodeksu Celnego Wspólnot Europejskich.

Zgodnie z przepisami prawa wspólnotowego, wniosek o pozwolenie na stosowanie procedury przetwarzania składany jest do organów celnych wyznaczonych przez państwo członkowskie, w którym ma zostać dokonane przetworzenie. Jeżeli procesy przetwarzania mają następować etapami w różnych państwach członkowskich, to dopuszczalne jest złożenie jednego wniosku w tym państwie członkowskim, w którym rozpoczęto procedurę przetwarzania. W takim przypadku należy w nim zamieścić wszystkie operacje i miejsca, w których mają być przeprowadzone procesy przetwarzania.

Ze względu na szczególny charakter tej procedury, jej stosowanie zostało obwarowane kilkoma warunkami. Korzystnym rozwiązaniem jest wprowadzenie regulacji uzależniających uzyskanie pozwolenia na korzystanie z gospodarczych procedur celnych od spełnienia tzw. warunków gospodarczych. W polskich przepisach prawa celnego warunek ten istnieje od niedawna, w pierwotnej wersji Kodeksu Celnego nie został on uwzględniony. Przesłanka ta ma na celu ochronę rodzimych producentów towarów podobnych, które zostały wyprodukowane bez użycia tej procedury. Takie regulacje mają na celu stymulowanie działań eksportowych oraz pozwalają na bardziej elastyczne stosowanie przepisów celnych.

Przy nadawaniu towarom przeznaczenia celnego wprowadzono w Polsce, wzorem rozwiązań unijnych, pewne uproszczenia. I tak np. istnieje możliwość złożenia skróconego wniosku o objęcie towaru procedurą celną. Jednakże w polskich przepisach możliwość tę znacznie ograniczono. W zasadniczy sposób utrudnia to przedsiębiorcom możliwość korzystania z procedury. Takie ograniczenie nie występuje w regulacjach wspólnotowych, gdzie jedynym warunkiem uzyskania pozwolenia w formie skróconej jest to, aby procesy przetwarzania odbywały się w jednym z państw członkowskich.

Przepisy prawa celnego przewidują możliwość cofnięcia już przyznanego pozwolenia na korzystanie z procedury przetwarzania pod kontrolą celną.⁴ Organ celny może cofnąć pozwolenie, jeżeli osoba je posiadająca naruszy przepisy prawa celnego i, pomimo wezwania, w terminie wyznaczonym przez organ celny, nie dostosuje prowadzonej działalności do wymogów wynikających z przepisów prawa celnego. Obligatoryjnie

⁴ § 113 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 8 marca 2001 roku w sprawie gospodarczych procedur celnych (Dz. U. z 2001 r. nr 18, poz. 214 z późniejszymi zmianami).

organ cofa pozwolenie, gdy po wezwaniu, osoba posiadająca pozwolenie ponownie naruszy przepisy prawa celnego, a zwłaszcza gdy jej działanie lub zaniechanie spowoduje uszczuplenie dochodów budżetu państwa w kwocie nie mniejszej niż równowartość 2000 EURO.⁵

Należałoby przyjąć do polskiego prawa celnego, wzorem przepisów wspólnotowych, przepis stanowiący, że w sytuacji, gdy okres ważności pozwolenia wydanego przez organy celne na korzystanie z procedury przetwarzania pod kontrolą celną będzie dłuższy niż dwa lata, warunki, na podstawie których wydane zostało pozwolenie, będą ponownie badane. Pozwoliłoby to na większą kontrolę tej procedury.⁶

2. Objęcie towarów procedurą przetwarzania pod kontrolą celną i jej zakończenie

W celu dopuszczenia towarów niekrajowych do procedury przetwarzania pod kontrolą celną należy złożyć zgłoszenie celne do jednego z urzędów celnych, określonych w pozwoleniu. Towary przywożone, określone w zgłoszeniu celnym, powinny być zgodne z towarami opisanymi w pozwoleniu. W przepisach celnych Unii Europejskiej istnieje dodatkowo wzmianka, że w przypadku gdy procesy przetwarzania mają być dokonywane na terenie jednego z państw członkowskich, zgłoszenie celne musi zostać złożone w jednym z upoważnionych urzędów celnych.⁷

Zgodnie z przepisami celnymi obowiązującymi w Polsce zgłoszenie celne powinno być dokonane na dokumencie SAD, a więc tylko w formie pisemnej. W związku z tym, że procedura przetwarzania pod kontrolą celną jest również procedurą zawieszającą, zabezpieczenie z tytułu objęcia procedurą powinno być złożone najpóźniej w chwili złożenia zgłoszenia celnego o objęcie towaru tą procedurą.⁸ Zabezpieczenie składane jest na ogólnych zasadach przewidzianych prawem celnym.

⁵ A. Kuś, *Gospodarcze procedury celne w prawie polskim na tle prawa Unii Europejskiej*, Juris, Warszawa, 2001, s. 169.

⁶ Tamże, s. 173.

⁷ Art. 114 ust. 1-2 Kodeksu Celnego, Art. 657-658 Przepisów Wykonawczych Kodeksu Celnego Wspólnot Europejskich.

⁸ § 114 ust. 2 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 8 marca 2001 roku w sprawie gospodarczych procedur celnych (Dz. U. z 2001 r. nr 18, poz. 214 z późniejszymi zmianami).

Zakończenie procedury przetwarzania pod kontrolą celną ma miejsce wtedy, gdy produktom przetworzonym, towarom w stanie niezmiennym lub produktom znajdującym się na pośrednim etapie przetworzenia w stosunku do stopnia przetworzenia określonego w pozwoleniu, zostanie nadane inne przeznaczenie celne i gdy spełnione zostaną wszystkie warunki korzystania z procedury przetwarzania pod kontrolą celną. Za produkty przetworzone uznaje się również resztki i odpady powstałe w procesie przetwarzania.

Istotą różnicą jest to, że w przepisach prawa wspólnotowego nie występują tzw. Dokumenty Przetwarzania Pod Kontrolą Celną, które są regulowane w polskich przepisach celnych. Różnica ta stanowi o stopniu sformalizowania polskich procedur celnych.

Zarówno przepisy prawa celnego polskiego, jak i wspólnotowego, stwierdzają, że zakończenie procedury powinno nastąpić w jednym z urzędów zakończenia określonym w pozwoleniu. Ponadto przepisy wspólnotowe stwierdzają, że jeżeli procesy przetwarzania mają być prowadzone w jednym z państw członkowskich, to zgłoszenie celne zakończenie musi zostać złożone w urzędzie celnym, który wydał pozwolenie. Według przepisów wspólnotowych zamknięcia procedury dokonuje się biorąc pod uwagę ilość towarów przywożonych odpowiadających produktom przetworzonym, bądź towarów w niezmiennym stanie, które otrzymały przeznaczenie celne.

Po zakończeniu procedury osoba posiadająca pozwolenie powinna przedstawić w urzędzie kontrolnym rozliczenie procedury przetwarzania pod kontrolą celną. Należy je przedstawić w terminie 30 dni od dnia, w którym produkty przetworzone, towary w stanie niezmiennym lub produkty, które znajdują się na pośrednim etapie przetworzenia w stosunku do stopnia przetworzenia określonego w pozwoleniu, otrzymały inne przeznaczenie celne.

Różnice w przepisach prawa celnego polskiego i wspólnotowego, w sprawach rozliczenia, są następujące:

- w polskich przepisach brak uregulowań dotyczących dokonywania rozliczenia procedury w formie innej niż pisemna; przepisy wspólnotowe dopuszczają dokonanie rozliczenia w formie informatycznej, jak również dokonanie rozliczenia procedury na zgłoszeniu o umieszczenie towarów pod procedurą;

- w krajach Unii Europejskiej istnieją dwie metody rozliczania towarów przywożonych na produkty przetworzone – metoda ilościowa i wartościowa,
- według przepisów prawa obowiązującego w Polsce, organ celny dokona rozliczenia z urzędu, jeżeli nie zostanie dotrzymany termin 30 dni, natomiast we Wspólnocie urząd celny sam dokona rozliczenia, jeżeli zostanie to uwzględnione w pozwoleniu;
- różne są wymagania w stosunku do informacji, które powinny być zawarte w rozliczeniach.

Występujące drobne różnice w obrębie rozliczania w krótkim czasie mogą wspierać rozwój gospodarczy kraju. W dłuższym okresie korzystniejsze będzie pełne dostosowanie metod rozliczania do standardów unijnych.

3. Dług celny i obciążenia podatkowe w procedurze przetwarzania pod kontrolą celną

Dług celny jest to powstałe z mocy prawa zobowiązanie do uiszczenia należności celnych przywozowych lub wywozowych.⁹

W wypadku powstania długu celnego w stosunku do produktów przetworzonych lub produktów, które znajdują się na pośrednim etapie przetworzenia w stosunku do stopnia przetworzenia określonego w pozwoleniu celnym, należy ustalić na podstawie norm zużycia ilość towarów przywożonych, użytych w procesie przetwarzania oraz ustalić wysokość długu celnego.¹⁰

Metody ustalania wartości celnej produktów przetworzonych, podlegających dopuszczeniu do obrotu są bardziej rozbudowane w prawie wspólnotowym niż w prawie polskim.

W polskich przepisach celnych kwota długu celnego określana jest na podstawie wartości celnej z dnia przyjęcia zgłoszenia celnego o objęcie towarów procedurą przetwarzania pod kontrolą celną oraz na podstawie innych elementów kalkulacyjnych. Dla towarów w stanie nie-

⁹ Art. 3 § 1 pkt. 2 Kodeksu Celnego

¹⁰ § 123 ust. 1 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 8 marca 2001 roku w sprawie gospodarczych procedur celnych (Dz. U. z 2001 r. nr 18, poz. 214 z późniejszymi zmianami).

zmienionym lub produktów znajdujących się na pośrednim etapie przetworzenia, kwotę długu oblicza się na podstawie elementów kalkulacyjnych z dnia przyjęcia zgłoszenia celnego.

Zgodnie z przepisami Kodeksu Celnego Wspólnot Europejskich wartością celną, produktów przetworzonych dopuszczonych do swobodnego obrotu jest według wyboru zgłaszającego:¹¹

- wartość celna identycznych lub podobnych towarów wytworzonych w dowolnym kraju trzecim, ustalona w tym samym lub zbliżonym czasie;
- cena ich sprzedaży, jeżeli między kupującym a sprzedającym nie istniały żadne powiązania;
- cena sprzedaży we Wspólnocie identycznych lub podobnych towarów, jeżeli nie miały na nią wpływu żadne powiązania między kupującym a sprzedającym;
- wartość celna towarów przywożonych wraz z kosztami ich przetworzenia.

Wobec towarów przetworzonych istnieje możliwość zastosowania stawek celnych preferencyjnych, obniżonych lub zawieszonych. Taka sytuacja ma miejsce, gdy spełnione są dwa warunki:¹²

- towary przywożone, w chwili ich objęcia procedurą przetwarzania, spełniają warunki do zastosowania takich stawek;
- w tym czasie możliwe jest zastosowanie tych stawek wobec produktów dopuszczonych do obrotu, identycznych a produktami przetworzonymi.

Spełnienie powyższych warunków umożliwia również zastosowanie obniżonych stawek celnych w ramach kontyngentów taryfowych i plafonów taryfowych. W takim przypadku ilość towarów przywożonych, zużyta faktycznie przy wytworzeniu dopuszczonych do obrotu produktów przetworzonych, wliczana jest do kontyngentów taryfowych lub plafonów taryfowych, obowiązujących na towary przywożone w dniu dopuszczenia do obrotu produktów przetworzonych. Dopuszczone do obrotu produkty przetworzone nie obciążają kontyngentów taryfowych ani plafonów taryfowych ustanowionych na towary identyczne z produktami przetworzonymi.¹³

¹¹ Art. 666 Kodeksu Celnego Wspólnot Europejskich.

¹² Art. 143 Kodeksu Celnego, Art. 136 Kodeksu Celnego Wspólnot Europejskich.

¹³ Art. 143 § 2-3 Kodeksu Celnego, art. 136 ust. 2 Kodeksu Celnego Wspólnot Europejskich.

Środki polityki handlowej stosuje się wobec produktów przetworzonych, dopuszczanych do obrotu, jeżeli w chwili przyjęcia zgłoszenia o dopuszczenie do obrotu produktów przetworzonych obowiązują środki polityki handlowej wobec towarów przywożonych oraz wobec towarów identycznych z produktami przetworzonymi.

Podobna regulacja występuje w przepisach wspólnotowych, gdyż, jeżeli w chwili przyjęcia zgłoszenia o dopuszczenie do obrotu przewidziano zastosowanie środków polityki handlowej względem importowanych towarów, środki te można stosować w odniesieniu do produktów identycznych z produktami przetworzonymi. W takim przypadku środki te należy stosować w odniesieniu do ilości importowanych towarów, która uczestniczyła w wytworzeniu produktów przetworzonych dopuszczonych do wolnego obrotu.¹⁴

Dodatkowym obciążeniem fiskalnym dla osoby korzystającej z procedury jest obowiązek uregulowania podatku VAT oraz ewentualnie podatku akcyzowego. W przypadku objęcia towarów procedurą przetwarzania pod kontrolą celną obowiązek podatkowy z tytułu importu powstaje z chwilą objęcia towaru procedurą celną. Podstawą opodatkowania w imporcie towarów objętych procedurą przetwarzania pod kontrolą celną jest wartość celna powiększona o cło, które byłoby należne, gdyby towary te były objęte procedurą dopuszczenia do obrotu (cło hipotetyczne). Jeżeli przedmiotem importu, w ramach tej procedury, są towary opodatkowane podatkiem akcyzowym, podstawą opodatkowania jest wartość celna powiększona o cło, które byłoby należne, gdyby towary te były objęte procedurą dopuszczenia do obrotu, i podatek akcyzowy. Do tak ustanowionej podstawy opodatkowania włącza się (jeżeli jeszcze nie zostały włączone): prowizję, opakowania, transport i koszty ubezpieczenia, które zostały już poniesione albo będą poniesione do pierwszego miejsca przeznaczenia w kraju. Przez pierwsze miejsce przeznaczenia rozumie się miejsce wyznaczone w dokumencie przewozowym lub w innym dokumencie, na podstawie którego towary są importowane.¹⁵

¹⁴ Art. 667 Kodeksu Celnego Wspólnot Europejskich.

¹⁵ Art. 15 ust. 4-4a Ustawy z dnia 8 stycznia 1993 roku o podatku od towarów i usług (VAT) oraz o podatku akcyzowym (akcyzie) (Dz. U. z 1993 r. nr 11, poz. 50 wraz z późniejszymi zmianami).

Podsumowanie

Procedura przetwarzania pod kontrolą celną jest nową procedurą, przeniesioną na grunt polski z przepisów Kodeksu Celnego Wspólnot Europejskich. Jej głównym mankamentem jest to, że jej zastosowanie uzależnione jest od konstrukcji taryfy celnej, na którą wpływ mają jedynie podmioty kompetentne – Rada Ministrów i Minister Finansów, a nie od reguł rynkowych. Z tego właśnie względu procedura ta jest niezwykle rzadko stosowana, tak na gruncie polskim, jak i wspólnotowym. Dla praktycznego zastosowania procedury przetwarzania pod kontrolą celną potrzebne są zmiany w taryfie celnej, które umożliwiłyby jej „ożywienie”. Jednak w najbliższym czasie nie należy spodziewać się zmian w taryfie celnej, a w związku z tym wzmożonego zainteresowania polskich przedsiębiorców tą procedurą.

Literatura

1. **Drwiłło A.**, *Procedury celne w świetle przepisów Kodeksu Celnego*, Lex, Sopot, 1998.
2. **Kuś A.**, *Gospodarcze procedury celne w prawie polskim na tle prawa Unii Europejskiej*, Juris, Warszawa, 2001.
3. **Olszewski R., Tokarski J.**, *Przetwarzanie pod kontrolą celną*, „Przegląd Podatkowy” 1999, nr 3.
4. Rozporządzenie Ministra Finansów z 8 marca 2001 roku w sprawie gospodarczych procedur celnych (Dz. U. z 2001 r., nr 18, poz. 214 z późniejszymi zmianami).
5. Ustawa z dnia 9 stycznia 1997 roku – Kodeks Celny (Dz. U. z 2001 r., nr 75, poz. 802 wraz z późniejszymi zmianami).
6. Rozporządzenie Komisji (EWG) nr 2454/93 z 2 lipca 1993 roku z Postanowieniami Wykonawczymi do Kodeksu Celnego Wspólnoty (Dz. U. WE nr L, 253 z późniejszymi zmianami).
7. Ustawy z dnia 8 stycznia 1993 roku o podatku od towarów i usług (VAT) oraz o podatku akcyzowym (akcyzie) (Dz. U. z 1993 r., nr 11, poz. 50 wraz z późniejszymi zmianami).

ADJUSTMENT OF PROCESSING UNDER CUSTOMS CONTROL PROCEDURE TO EUROPEAN UNION LAW

Summary: Among changes in customs law, that are unavoidable in a moment of Poland accession to European Union, the most important notes concern general procedure connected with export and import of commodities, as well as conferring of customs destination. One of the customs destinations is assumption of commodity with custom procedure, which includes processing under custom control procedure among others. It forms a new kind of customs procedure, unknown to Polish customs legislation until putting Customs Code into force. This procedure was introduced from European Union law. Its general establishments are equal to settlements in European Communities Customs Code. However it doesn't mean, that this procedure is fully harmonized with valid regulations in European Union. Differences between systems of customs law in Poland and European Union appears generally on a level of decrees.

Key words: economic procedures, processing under customs control procedure, Act Customs Code, European Communities Customs Code

Romuald Ziółkowski

GROMADZENIE DANYCH W TURYSTYCE

Streszczenie: Rozwój ruchu turystycznego jest uwarunkowany występowaniem odpowiednich atrakcji turystycznych, które przyciągają turystów (walory przyrodnicze, kulturowe, historyczne i inne). Nie mniej ważnym elementem jest odpowiednia infrastruktura turystyczna, umożliwiająca wykorzystanie tych walorów. Jednak rzeczywiste możliwości wykorzystania atrakcji turystycznych są determinowane przez obszerność i jakość danych zgromadzonych i udostępnianych w bazach danych.

W referacie przedstawiono zagadnienia dotyczące roli i funkcji informacji w turystyce. Szczególną uwagę zwrócono na problematykę gromadzenia danych, a przede wszystkim na czynniki ograniczające efektywne korzystanie z baz danych.

Słowa kluczowe: baza danych, gromadzenie danych, informacja turystyczna, zarządzanie informacją

Wstęp

Informacja w turystyce przestaje być jedynie zbiorem danych. W wyniku rozwoju nowoczesnych technologii informacyjnych, wyraźnie rośnie jej znaczenie i możliwości stymulowania rozwojem turystyki. Coraz częściej w literaturze specjalistycznej z zakresu turystyki zwraca się uwagę na funkcje usług informacyjnych oraz kształtowanie się nowych standardów na rynku turystycznym dzięki dostępowi do informacji [1, 2, 4, 6, 7, 10, 11]. Podkreśla się, że efektywne wykorzystanie zasobów informacyjnych decyduje o rozwoju funkcji turystycznych każdego regionu.

Potrzeba informacji turystycznej występuje już na etapie konstruowania i uściślenia planów wyjazdowych (porównanie cen w konkurencyjnych regionach turystycznych, dostępność komunikacyjna, imprezy turystyczne, kulturalne i sportowe). Bardzo często się zdarza, że nawet

niezamierzone zetknięcie z informacjami o podróżach i walorach turystycznych stanowi bodziec do podjęcia decyzji związanej z wyjazdem turystycznym. Dostęp do informacji jest niezbędny także podczas przygotowań do konkretnego wyjazdu jak i podczas samej podróży (np. w sprawie rozeznania rozkładu jazdy środków komunikacji czy rozmieszczenia moteli znajdujących się na trasie podróży). Z zasobów baz danych korzystamy w trakcie wypoczynku w miejscu docelowym (wybieramy np. obiekty do zwiedzania, godziny otwarcia, ceny biletów lub trasę wędrówki) oraz w drodze powrotnej. Zapotrzebowanie na informację utrzymuje się jeszcze po powrocie do stałego miejsca zamieszkania i trwa do następnego wyjazdu. Zaspokojenie tej potrzeby bardzo często warunkuje podjęcie podróży turystycznej.

1. Powszechność informacji w turystyce

Było do przewidzenia, że rosnące znaczenie informacji w gospodarce, nauce, technice i życiu codziennym spowoduje, iż tylko kwestią czasu będzie zainteresowanie informacją branży turystycznej. Chociaż działalność turystyczna od początków istnienia wymaga dostępu do informacji, to jeszcze do niedawna informacja była traktowana jako zbiór danych, którego wartość trudno było ocenić. Stawało się to powodem wielu nieporozumień i problemów, z których niektóre pozostały do dziś (zostaną one omówione w dalszej części artykułu). Dopiero rozwój technologii informacyjnej i powszechne korzystanie z informacji przekonało całą branżę turystyczną o priorytetowych jej funkcjach w prowadzeniu działalności turystycznej. Zmiany następowały w całej administracji, począwszy od organów administracji rządowej, kształtujących politykę turystyczną w skali kraju, a skończywszy na biurach podróży, hotelach i lokalnych punktach „it”. Wprawdzie niektóre zmiany w dalszym ciągu nie mają charakteru aplikacyjnego, jednak konieczność konkurowania na rynku bardzo szybko wymusza podnoszenie standardów informacyjnych w każdej jednostce mającej bezpośredni lub pośredni związek z turystyką.

Przyszłość turystyki, w wymiarze globalnym i lokalnym, zależy od bardzo wielu czynników. Wpływ na rozwój funkcji turystycznych będzie miał stan środowiska przyrodniczego, nowoczesność infrastruktury turystycznej, status społeczny turystów i stopień zaspokojenia potrzeb

podstawowych, sytuacja polityczna, wojny terrorystyczne i wiele innych czynników. Jednak stymulującą rolę w tym zakresie będą odgrywać czynniki związane z postępowaniem technologii informacyjnej:

- automatyzacja i komputeryzacja wszystkich sektorów gospodarki,
- rozwój technologii w zakresie przepływu informacji,
- wykorzystanie nowoczesnych technologii w życiu codziennym [1].

Najważniejsza w technologiach informacyjnych wykorzystywanych w turystyce jest możliwość sprawnej organizacji obszernych danych i poprawa efektywności zarządzania nimi. Jest ona szczególnie cenna, zważywszy na specyfikę funkcjonowania usług turystycznych oraz obszerność informacji gromadzonej i wykorzystywanej w związku z obsługą ruchu turystycznego. Skuteczność wykorzystania informacji do prezentacji walorów i atrakcji jest warunkiem rozwoju funkcji turystycznych tych regionów. Sprzyja ona zarazem pełniejszemu wykorzystaniu ofert biur podróży, hoteli i innych przedsiębiorstw działających na rynku turystycznym.

Stymulująco na rozwój usług informacyjnych w turystyce wpływa rosnąca dostępność informacji. Najdłużej w turystyce wykorzystywane są systemy rezerwacyjne szeroko stosowane w transporcie i hotelarstwie. W dalszym ciągu pozostają jednym z głównych obszarów zastosowań technologii informacyjnych w dystrybucji usług turystycznych [zob. 8].

Stosunkowo nowym, ale z uwagi na technologiczne możliwości bardzo cennym, narzędziem komunikacji z turystą jest Internet. Upowszechnianie informacji poprzez sieć internetową daje korzyści nie tylko poszczególnym podmiotom turystycznym, ale całym regionom turystycznym:

- całodobowa obsługa partnerów i klientów,
- zmniejszenie wydatków na kampanie promocyjne (promocja wewnątrz sieci),
- tani sposób komunikacji za pomocą poczty elektronicznej,
- swobodny dostęp do informacji gospodarczych,
- wzrost wykorzystania ofert wypoczynku [zob. 12].

Nowoczesnym rozwiązaniem stosowanym do zarządzania danymi w turystyce są komputerowe systemy informacji turystycznej. Są to bezobsługowe kioski informacji turystycznej dostępne w terenie, czynne całą dobę, mające stałe połączenie z bazą danych. Ułatwiają gromadzenie, przechowywanie i udostępnianie danych turystycznych. Mają one

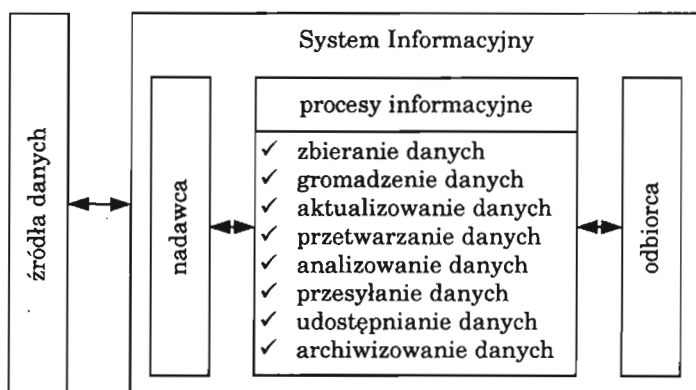
zastosowanie w Polsce północno-wschodniej oraz w południowo-zachodniej. Wśród zalet tego systemu można wymienić:

- pełny zakres informacji,
- łatwe wyszukiwanie danych,
- aktualność informacji,
- prezentację w różnym formacie (tekst, obraz, film)
- ułatwianie badań wielkości i struktury użytkowników informacji,
- prosty i tani rozwój [3, 13].

Przytoczone przykłady wykorzystania informacji w turystyce wskazują, że ważnym elementem wizerunku regionu turystycznego jest rzetelnie przygotowana, pełna i aktualna informacja. Systemy informacyjne wykorzystywane do zarządzania danymi w turystyce, mimo pewnych różnic, charakteryzują się również wspólnymi cechami, jak chociażby używaniem sprzętu komputerowego, wykorzystywaniem Internetu do udostępniania danych, czy wreszcie korzystaniem z baz danych. Wzmocnienie cech wspólnych poprzez rozwijanie współpracy informacyjnej wewnątrz branży turystycznej oraz tworzenie wspólnych baz danych, przy jednoczesnym osłabianiu cech różnicujących, może prowadzić do nowej jakości usług informacyjnych.

2. Czynniki stymulujące i ograniczające wykorzystanie informacji w turystyce

Jak wynika z przytoczonych wyżej przykładów, informacja w turystyce nie jest jedynie zbiorem danych. Współtworzy ona system, w którym jednakowym normom powinny podlegać zakresy gromadzonych informacji, sposób ich zbierania, magazynowania, aktualizacji i rozpowszechniania. Ilustruje to rysunek 1. Jest to tym bardziej istotne, że podmioty działające na rynku turystycznym stanowią swego rodzaju system naczyń połączonych, w którym powinna istnieć jedna baza danych o atrakcjach i zagospodarowaniu turystycznym określonego regionu. W rzeczywistości jednak brakuje jednolitej bazy danych, a większość podmiotów we własnym zakresie i na własne potrzeby stara się ją uzupełniać. Prowadzi to w efekcie do wielu zakłóceń, zaczynających się od niepełnej informacji, a kończących się na dezorientacji turysty.



Rys. 1. System informacji turystycznej

Źródło: opracowanie własne

Jest to tym bardziej niepokojące, że liczba osób i podmiotów korzystających z informacji turystycznej systematycznie się zwiększa. Z informacji turystycznej korzystają nie tylko turyści indywidualni, ale również organizatorzy wypoczynku grupowego. Coraz częściej klientami centrów informacyjnych są osoby i grupy zróżnicowane zawodowo, wiekowo, o preferencjach wynikających ze stopnia zamożności i zainteresowań. Do grona odbiorców usług informacyjnych należą:

- turyści,
- osoby zawodowo związane z turystyką (animatory i promotorzy turystyki, biura podróży, gestorzy bazy noclegowej i żywieniowej, piloci wycieczek turystycznych, przewodnicy turystyczni, touroperatorzy,
- autorzy przewodników turystycznych, organizatorzy wycieczek turystycznych, podmioty zarządzające atrakcjami turystycznymi np. dyrektor parku narodowego, dyrektor muzeum),
- osoby zainteresowane problemami turystyki (uczniowie i studenci, w tym także osoby zainteresowane pracą w dziedzinie turystyki),
- mieszkańcy konkretnej miejscowości lub określonego regionu,
- potencjalni inwestorzy w zakresie infrastruktury turystycznej i paraturystycznej,
- samorządy terytorialne i gospodarcze,
- inne jednostki współuczestniczące w organizowaniu i obsłudze ruchu turystycznego.

Analizując potrzebę gromadzenia i ujednolicania danych wykorzystywanych w turystyce, trzeba stwierdzić, że przydatne będzie wyko-

rzystanie analizy SWOT, która pozwoli ocenić szanse i mocne strony tworzonej bazy danych oraz wskazać zagrożenia i słabe strony, których należy unikać przy jej konstruowaniu tej bazy.

Mocne strony:

1. Kompletność danych – zgromadzenie wszystkich danych w jednym miejscu umożliwi sprawdzanie czy wszystkie dane zostały wprowadzone oraz pozwoli uniknąć redundancji.
2. Dokładność – w sposób wyczerpujący będzie można scharakteryzować każdą kategorię danych.
3. Przejrzystość – pogrupowanie danych w jednolite i czytelne kategorie tematyczne, co umożliwi także szybsze ich odszukanie.
4. Prostota – kategorie tematyczne będą tworzone w sposób jednoznaczny.
5. Aktualność – baza danych będzie w sposób ciągły sprawdzana pod względem aktualności gromadzonych informacji.
6. Dostępność – z jednej bazy danych będzie można korzystać w punktach informacji turystycznej, wszystkich podmiotach turystycznych oraz przez Internet.
7. Łatwość wymiany danych – w wyniku jednolitego sposobu wprowadzania danych.
8. Priorytety działań Polskiej Organizacji Turystycznej – wśród działań promocyjnych Polskiej Organizacji Turystycznej przewidzianych na rok 2003 jest tworzenie podstaw ogólnopolskiego systemu informacji i promocji turystycznej.
9. Rosnące znaczenie informacji – coraz więcej osób samodzielnie szuka informacji o atrakcjach i zagospodarowaniu turystycznym.
10. Możliwość wykorzystania zgromadzonych danych przez samorządy terytorialne do zarządzania turystyką.
11. Minimalizacja kosztów działalności branży turystycznej – wynikających z indywidualnego zbierania i gromadzenia danych.
12. Doświadczenia branży turystycznej – wiele podmiotów tworzyło i korzystało z własnych baz danych, doświadczenie to może być wykorzystane przy tworzeniu jednolitej bazy danych.

Słabe strony:

1. Obszerność danych – z uwagi na dużą liczbę danych wykorzystywanych w turystyce, baza będzie mocno rozbudowana, co może wpływać na trudności w jej udostępnianiu.

2. Wysoki jednorazowy koszt – potrzebny jest znaczny wydatek finansowy w krótkim czasie.
3. Mała liczba bezobsługowych punktów informacji turystycznej.
4. Duża liczba małych (własnych) baz danych – może to powodować niechęć branży turystycznej do współdziałania, w szczególności tych podmiotów, które poniosły koszty na tworzenie własnej bazy.
5. Brak opracowanych standardów – mimo wielu prób tworzenia baz danych na różnych szczeblach, nie opracowano jednolitego standardu gromadzenia danych.
6. Słaba współpraca między podmiotami branży turystycznej – tworzenie jednolitej bazy danych wymaga szerokiej współpracy różnych podmiotów turystycznych, niektóre z nich mogą jej nie podejmować z obawy przed osłabieniem swojej konkurencyjności na rynku.
7. Ograniczony dostęp do Internetu – ograniczony i stosunkowo duży koszt łączy internetowych może wpływać na ograniczenia w korzystaniu z bazy przez końcowych użytkowników.
8. Ograniczone środki rządowe przeznaczone na turystykę – wśród wielu potrzeb związanych z promocją turystyki łatwo można pominąć potrzebę współfinansowania bazy danych.
9. Chaos organizacyjny regionalnych i lokalnych struktur POT – w dalszym ciągu brakuje sprawnego funkcjonowania tych struktur w wielu regionach, co jest dużym utrudnieniem, zarówno z uwagi na pozyskiwanie i podział uzyskiwanych środków finansowych, jak również wspólnego podejmowania działań akceptowanych przez całą branżę turystyczną.

Szanse:

1. Wzrost znaczenia informacji jako czynnika determinującego rozwój gospodarczy w XXI wieku.
2. Rosnąca edukacja komputerowa społeczeństwa – coraz więcej osób posiada komputery, szkoły prowadzą zajęcia z informatyki.
3. Zwiększony ruch turystyczny – wiele regionów uzyskuje znaczne dochody z turystyki, świadomość tego faktu powinna korzystnie wpływać na tworzenie warunków do opracowania jednolitej bazy danych w tych regionach.
4. Rozwój ekoturystyki – stworzenie bazy danych umożliwi monitorowanie ruchu turystycznego, ułatwi kierowanie jego rozmieszczeniem, a tym samym przyczyni się do zmniejszenia presji na środowisko.

5. Priorytety rządowe – polityka rządu jest ukierunkowana na rozwój informatyzacji kraju, jest to zbieżne z celem tworzenia jednolitej bazy danych.
6. Utrzymująca się tendencja do indywidualnych wyjazdów turystycznych będzie zwiększać zapotrzebowanie na informację turystyczną.
7. Zwiększenie wizyt obcokrajowców – dostęp do informacji w kilku językach zwiększy przyjazność Polski jako kraju atrakcyjnego turystycznie.

Zagrożenia:

1. Większa antropopresja – lepszy dostęp do informacji może wpłynąć na duże zwiększenie ruchu turystycznego, co niekorzystnie może wpłynąć na walory przyrodnicze niektórych regionów.
2. Mała świadomość społeczeństwa w zakresie wykorzystania informacji – może spowodować, że baza danych nie przyczyni się do wzrostu ruchu turystycznego.
3. Czas dostępu – przy dużej liczbie odwiedzin internetowych może znacznie wydłużyć się czas wyszukiwania informacji.
4. Nadmiar danych – może zniechęcać do korzystania z bazy, szczególnie przy wydłużonym oczekiwaniu na odnalezienie informacji.
5. Koszt stworzenia i obsługi bazy danych może wpłynąć na wybór wariantu oszczędniejszego (np. mniejszy zakres informacji gromadzonej w bazie danych, wykorzystanie tańszego oprogramowania, które może być bardziej podatne na wadliwe działanie) – baza danych nie przyniesie wymiernych korzyści ekonomicznych.
6. Prawidłowe funkcjonowanie bazy danych wymaga stworzenia rozległego i sprawnego systemu przesyłania informacji – przy obecnym stanie struktury informacyjnej może to spowodować znaczne zakłócenia w działaniu systemu informacji turystycznej.

Przeprowadzona analiza wskazuje na to, że istnieje wiele zagrożeń, które należy pokonać przy tworzeniu jednolitej bazy danych. Jednocześnie wydaje się bezspornie konieczne podjęcie wysiłków w celu ujednolicenia gromadzonych i udostępnianych informacji. Wynika to zarówno ze zwiększonego zapotrzebowania na informację ze strony turystów jak również z tendencji rozwoju rynku turystycznego, które będą wzmacniały te potrzeby. Analiza SWOT umożliwiła także identyfikację newralgicznych punktów w procesie tworzenia bazy danych. W związku

z tym można stwierdzić, że szczególny nacisk należy położyć na rozwiązanie następujących kwestii:

- ujednolicenie technik gromadzenia danych,
- ustalenie zakresu gromadzonych danych,
- uporządkowanie rozwiązań instytucjonalnych,
- ustalenie zasad partycypowania w kosztach.

3. Trudności dotyczące gromadzenia danych

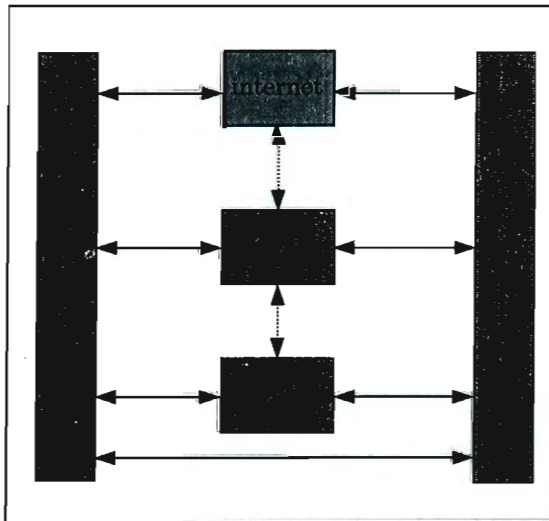
Brak wypracowanych jednolitych metod gromadzenia danych wpływa na małą sprawność i niską efektywność przepływu informacji pomiędzy jednostkami samorządu terytorialnego, potencjalnymi inwestorami, podmiotami gromadzącymi informację, społecznością lokalną i innymi podmiotami gospodarczymi. Utrudnieniem jest również brak standaryzacji danych, zapisywanych w różnych postaciach, w zależności od stosowanego systemu gromadzenia i przetwarzania danych. Taka sytuacja prowadzi do obniżenia atrakcyjności turystycznej, a często również inwestycyjnej regionu. Najczęstszą przyczyną niewykorzystywania istniejącego potencjału gospodarczego jest lekceważenie funkcji marketingowych stojących przed władzami lokalnymi. Prowadzi to do zaniedbań w zakresie zarządzania informacją, a w szczególności do:

- powielania danych o walorach i zasobach gminy,
- utrudnienia odnalezienia prawdziwej i aktualnej informacji,
- niewykorzystania zasobów danych w działaniach marketingowych, a w tym szczególnie promocyjnych,
- uniemożliwienia przestrzennego prezentowania walorów i zasobów gminy,
- zwiększenia kosztów funkcjonowania systemów informacyjnych,
- uniemożliwienia zarządzania informacją w gminie i powiecie.

Jak wynika z przedstawionego wcześniej rysunku 1, proces komunikacji pomiędzy nadawcą (najczęściej podmiotem turystycznym) a odbiorcą (najczęściej turystą) składa się z szeregu procesów informacyjnych. Jednak najważniejszym z nich, co z kolei potwierdza przeprowadzona analiza SWOT, jest gromadzenie danych. Dlatego też szczególną uwagę należy skupić na opracowaniu metod skutecznego gromadzenia danych; od efektywności realizacji tego etapu uzależniona jest wykonalność pozostałych, a tym samym efektywność całego systemu.

Techniki gromadzenia danych

Przy dużej liczbie obecnych rozwiązań sposobów gromadzenia i zarządzania danymi oraz przy utrzymujących się tendencjach wzrostowych w tym zakresie trudno będzie opracować zasady integracji sprzętowo-programowej. Z tego powodu należy unikać rozwiązań zmierzających do tworzenia jednolitego systemu informacyjnego (rozumianego jako wykorzystanie jednakowego oprogramowania przez wszystkie podmioty).



 podstawowe kierunki komunikacji i wymiany informacji

 drugorzędne kierunki komunikacji i wymiany informacji

GIS – Geograficzne Systemy Informacji

CRS – Komputerowe Systemy Rezerwacyjne

KSIT – Komputerowe Systemy Informacji

Turystycznej

Rys. 2. Integracja struktur technicznych systemu informacji turystycznej

Źródło: Ziółkowski R. *Integracja systemów informacji w turystyce*, s. 54.

Może to się okazać rozwiązaniem nie tylko kosztownym, ale także szybko przestarzałym z uwagi na szybki rozwój technologii informacyjnej. Należy natomiast określić możliwości, sposoby i podstawowy zakres wymiany informacji pomiędzy już istniejącymi i stosowanymi systemami. Główny nacisk powinien zostać położony na technikę pozyskiwania danych, taką, aby dane gromadzone w jednym miejscu, w jednej bazie danych, mogły być użyteczne dla podmiotów korzystających z różnych rozwiązań technicznych i technologicznych oraz aby format zapisu danych umożliwiał dowolną ich agregację, przetwarzanie i analizę, łącznie z łatwym przesyłaniem pomiędzy wszystkimi użytkownikami bazy. Ilustruje to rysunek 2.

Zakres gromadzonych danych

Obszerność bazy danych ma ważne znaczenie dla możliwości efektywnego wykorzystania zgromadzonych informacji. Zbyt obszerna może powodować zagubienie wśród dostępnych kategorii, sprawiać trudności w odnalezieniu obiektu, wydłużać czas oczekiwania na wyszukanie informacji według zadanych kryteriów. Z kolei zbyt ubogi zestaw informacji może wpływać na pominięcie istotnych informacji, na niezadowolenie użytkowników (turystów); poniesione nakłady mogą nie dać oczekiwanego efektu w postaci sprawniejszego zarządzania turystyką w regionie. Różnice w podejściach do obszerności tworzonych baz danych widać również, gdy zakresy danych proponowane przez Polską Organizację Turystyczną porównamy z zakresami funkcjonującymi obecnie. Ilustruje to tabela 1, w której podano kategorie główne, z pominięciem kategorii podrzędnych. W tabeli 2, dla lepszego zobrazowania różnic, przedstawiono rozwinięcie kategorii głównej – noclegi.

Najważniejsze przy tworzeniu bazy danych jest zapewnienie czytelności i przejrzystości kategorii, co decyduje o dobrej selektywności, a tym samym o przyjazności dla typowego użytkownika. Duży zakres danych, pogrupowany według prostych kategorii jest elementem dbałości o turystę, któremu stwarza się duże możliwości kształtowania własnych opcji wyszukiwania, odpowiadających jego zainteresowaniom.

Tabela 1.

Kategorie danych w turystycznej bazie danych

Obligatoryjny zakres bazy danych według POT	Zakres bazy danych w województwie podlaskim, wykorzystywanej w Komputerowym Systemie Informacji Turystycznej
Kategorie: - baza noclegowa - atrakcje turystyczne - informator - obsługa turystyki	Kategorie: - noclegi - przyroda - zwiedzanie - gastronomia - sport - rozrywka - zdrowie - zakupy - religia - biznes - urzędy - obsługa - komunikacja - informator

Źródło: opracowanie własne z wykorzystaniem stron internetowych www.pot.gov.pl oraz www.suwalki-turystyka.info.pl

Tabela 2.

Opcje wyszukiwawcze w kategorii „noclegi”

Obligatoryjny zakres bazy danych według POT	Zakres bazy danych w województwie podlaskim, wykorzystywanej w Komputerowym Systemie Informacji Turystycznej
1	2
Kategoria: baza noclegowa - typ obiektu • hotel • motel • pensjonat • kemping • dom wycieczkowy • schronisko młodzieżowe • schronisko • pole biwakowe • inny obiekt hotelarski	Kategoria: noclegi - wszystkie obiekty noclegowe - rodzaj i standard • rodzaj ▪ hotel ▪ motel ▪ pensjonat ▪ kwatera prywatna ▪ dom czasowy ▪ camping ▪ schronisko młodzieżowe ▪ schronisko górskie ▪ agroturystyka

1	2
– funkcja obiektu • hotel • motel • pensjonat • kemping • dom wycieczkowy • schronisko młodzieżowe • schronisko • pole biwakowe • stacja wodna • zespół domków turystycznych • ośrodek wypoczynkowy • biuro zakwaterowań • agroturystyka • hotel studencki • hotel na statku • sanatorium • inne atrakcyjne formy zakwaterowania	• standard ▪ * ▪ ** ▪ *** ▪ **** – charakterystyka i liczba miejsc noclegowych • liczba miejsc i pokoi ▪ łączna liczba miejsc noclegowych ▪ łączna liczba pokoi ▪ liczba pokoi 1-osobowych ▪ liczba pokoi 2-osobowych ▪ liczba pokoi 3-osobowych ▪ liczba pokoi 4-osobowych i większych ▪ liczba apartamentów ▪ liczba domków turystycznych/campingowych ▪ liczba miejsc do rozbicia namiotów ▪ liczba miejsc na przyczepy campingowe • liczba wolnych pokoi • wyposażenie pokoi • wyposażenie terenu na przyczepy campingowe i namioty • poziom komfortu jednostek mieszkalnych – charakter i wygląd budynku oraz otoczenie • rodzaj budynku ▪ zabytkowy * zamek * dworek * pałac * inny ▪ nowoczesny • otoczenie budynku – wyposażenie obiektu i oferowane usługi – szczegółowe informacje lokalizacyjne • odległość od centrum miejscowości ▪ do 100 m ▪ do 2000 m ▪ do 500 m

cd. tabeli 2.

1	2
	▪ do 1 km ▪ do 2 km ▪ do 5 km ▪ do 10 km - odległość od tras narciarskich • opcje wyboru odległości jak wyżej - odległość od jeziora • opcje wyboru odległości jak wyżej - odległość od lasu • opcje wyboru odległości jak wyżej - ceny, formy płatności

Źródło: opracowanie własne z wykorzystaniem stron internetowych www.pot.gov.pl oraz www.suwalki-turystyka.info.pl

Największym utrudnieniem przy mocno rozbudowanej bazie danych (przykład województwa podlaskiego) jest aktualizacja danych. Obecnie obowiązek ten spoczywa na podmiotach umieszczających swoje informacje w bazie. Dopisywanie nowych podmiotów do bazy zależy również od ich bezpośredniego zainteresowania, co wbrew założeniom powoduje wolniejsze rozbudowywanie jej zawartości i szybszą dezaktualizację informacji. Podobnie wygląda sprawa zamieszczania nowych informacji o szlakach turystycznych, walorach przyrodniczych, interesujących obiektach do zwiedzania i innych atrakcjach turystycznych. Nie ma wytypowanych osób zajmujących się aktualizowaniem danych i wprowadzaniem nowych. Rozbudowa bazy danych ma charakter sporadyczny, a w rezultacie nie odpowiada rzeczywistemu stanowi. Jest to błąd niedopuszczalny, gdyż zmniejsza zaufanie użytkowników do pozyskiwanych danych, a jednocześnie zniechęca do ponownego skorzystania z zasobów bazy. Na rozwiązanie tego problemu mają w dużej mierze wpływ uwarunkowania instytucjonalne.*

* Podjęte zostały działania zmierzające do poprawy tego stanu. Polegają one przede wszystkim na zachęcaniu kolejnych miast, gmin i powiatów województwa podlaskiego do udziału w komputerowym systemie informacji turystycznej oraz oferowaniu bezpłatnych szkoleń kadry obsługującej system (wprowadzanie danych).

Uwarunkowania instytucjonalne

W roku 2000, gdy rozpoczęła swoją działalność Polska Organizacja Turystyczna, zdawało się, że wiele trudności i problemów uda się rozwiązać. Szczególnie duże nadzieje wiązano z poprawą i rozwojem informacji w turystyce. Tym bardziej, że POT stała się krajowym administratorem systemu informacji turystycznej, do którego zadań należy między innymi:

- określanie kierunków i przygotowanie programów działania systemu informacji turystycznej,
- monitorowanie systemu „it” i doskonalenie jego pracy,
- określenie standardów informacji, takich jak zakres informacji, tryb gromadzenia, przetwarzania, selekcji, weryfikowania i udostępniania informacji oraz standardy dotyczące zapisów baz danych,
- przetwarzanie i klasyfikacja otrzymywanych informacji,
- dostarczanie informacji ośrodkom zagranicznym POT, touroperatorom, mediom i organizatorom turystyki krajowej i zagranicznej.

Nie wszystkie zadania udaje się szybko i pomyślnie realizować, co jest spowodowane zarówno silnym naciskiem położonym głównie na promocję turystyki jak również brakiem sprawnych struktur regionalnych. Odwołując się do przykładu województwa podlaskiego, można stwierdzić, że mała efektywność istniejącej bazy danych jest powodowana brakiem koordynacji ze strony Podlaskiej Regionalnej Organizacji Turystycznej. Wiele wskazuje na to, że po pokonaniu trudności organizacyjnych poprawi się podejście do kwestii gromadzenia danych, gdyż gromadzenie danych rzutuje na turystyczny wizerunek regionu. Przede wszystkim niezbędne jest podjęcie działań natury organizacyjnej integrujących różne podmioty turystyczne wokół wspólnego celu. Następnym działaniem powinno być określenie zasad gromadzenia i aktualizowania danych oraz zobowiązania określonych podmiotów do stałego monitorowania i oceny funkcjonowania bazy danych.

Koszty

Problemem ostatnim, ale nie najmniejszym, jest kwestia partycypowania w kosztach tworzonej bazy danych. Udział w kosztach nie powinien rozkładać się proporcjonalnie na wszystkie podmioty i powinien różnić się rodzajowo (tab. 3). Procentowy udział określonej jednostki w ponoszonych kosztach rodzajowych powinien być negocjowany i zależeć od możliwości finansowych i rodzaju prowadzonej działalności. Rodzaje

kosztów, którymi mogą zostać obciążone poszczególne jednostki, powinny wynikać przede wszystkim ze specyfiki działalności i możliwości organizacyjnych i uwzględniać jednocześnie aspekt promocyjny tworzonej bazy danych. Koszty wdrożenia systemu można podzielić następująco [14]:

- koszty organizacyjne (związane są z przygotowaniem projektu, analizą uwarunkowań, koncepcją współpracy, bieżącymi modyfikacjami systemu),
- koszty sprzętu (zakup komputerów, oprogramowania, drukarek i innych akcesoriów oraz wydatki związane z eksploatacją i konserwacją sprzętu, jego ubezpieczeniem itp.),
- koszty gromadzenia danych (zbieranie, gromadzenie, przetwarzanie, przesyłanie, archiwizowanie, aktualizowanie i inne prace związane z gromadzeniem zasobów informacyjnych),
- koszty lokalowe (wynajem lub dzierżawa lokalu, podatki, opłaty za elektryczność, wodę, telefon itp.),
- koszty pracy (szkolenie personelu, instalowanie i obsługiwanie oprogramowania, przetwarzanie danych, analizy, monitorowanie, symulacje itp.).

Tabela 3.

Proponowany udział różnych podmiotów w kosztach budowy systemu informacji turystycznej

	Podmioty branży turystycznej	Zarządy parków narodowych i krajobrazowych	Samorząd terytorialny	Administracja rządowa	Inne organizacje i stowarzyszenia turystyczne
Rodzaje kosztów	organizacyjne sprzętu gromadzenia danych pracy	sprzętu gromadzenia danych	sprzętu lokalowe pracy	organizacyjne sprzętu	organizacyjne sprzętu gromadzenia danych

Źródło: Ziółkowski R. *Ekonomiczne przesłanki wdrażania systemu informacji turystycznej*, s. 333.

Podsumowanie

Proces tworzenia jednolitej bazy danych o atrakcjach i zagospodarowaniu turystycznym, obok wymiernych korzyści, które może dać w chwili obecnej i w przyszłości, stanowi również pewną niewiadomą. Jak wynika z powyższej analizy, już w chwili przystąpienia do tworzenia bazy danych istnieje wiele przeszkód, a końcowy efekt również może nie przynieść satysfakcjonujących rezultatów. Jednakże nieodzowność zmian obecnej sytuacji wymusza podjęcie ryzyka tworzenia jednolitej bazy danych przynajmniej na szczeblach regionalnych. Przemawia za tym także fakt, że prace podejmowane w mniejszej skali mogą przebiegać znacznie prężniej, a zlokalizowanie tych prac w regionach posiadających już pewne doświadczenie powinno zaowocować dobrymi rozwiązaniami. Wskazane jest także, aby podejmowane działania miały oparcie w rozwiązaniach systemowych, chroniąc efekty prac przed fiaskiem wynikającym z niedostosowania rozwiązań do przyjętych norm.

Przygotowując rozwiązania z zakresu gromadzenia danych nie należy zapominać oczywiście o pozostałych procesach informacyjnych: przetwarzaniu danych, analizowaniu, udostępnianiu i innych. Jednak w dalszym ciągu punktem newralgicznym całego systemu zarządzania informacją w turystyce pozostaje baza danych.

Literatura

- [1] **Alejsiak W.**, *Turystyka w obliczu wyzwań XXI wieku*. Kraków: Albis, 1999.
- [2] **Butowski L.**, *Organizacja turystyki w Polsce*. Warszawa, APT MART, 1998.
- [3] **Gryszel P.**, *Miejsce komputerowych systemów informacji w procesie komunikacji regionów turystycznych z otoczeniem (na przykładzie jeleniogórskiej sieci informacji turystycznej)*. [W:] *Prace naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu. Gospodarka turystyczna*. Z. 839 (1999), s. 104-115.
- [4] *Informacja i promocja w turystyce*, pod redakcją **K. Michałowskiego**. Białystok: Politechnika Białostocka, 2002.
- [5] **Jędrzejczyk I.**, *Nowoczesny biznes turystyczny*. Warszawa, PWN, 2000.

- [6] **Kornak A. S.**, *Zarządzanie turystyką*. Warszawa, PWN, 1998.
- [7] **Michałowski K., Ziółkowski R.**, *Zarządzanie turystyką*. Białystok, Politechnika Białostocka, 2002.
- [8] **Panasiuk A.**, *Usługi telekomunikacyjne w kanałach dystrybucji usług turystycznych*. [W:] *Sektor turystyczny w społeczeństwie informacyjnym*, pod redakcją A. Panasiuka. Szczecin, Fund. Uniw. Szczecin, 2001.
- [9] **Piotrkowski J. P., Traczyk M.**, *Promocja i informacja turystyczna*. Kraków, AVSI, 1999.
- [10] *Polski system informacji turystycznej*. Warszawa, POT, 2002.
- [11] *Sektor turystyczny w społeczeństwie informacyjnym*, pod redakcją **A. Panasiuka**. Szczecin, Fund. Uniw. Szczecin, 2001.
- [12] **Szostak D.**, *Wykorzystanie Internetu w strategii dystrybucji usług turystycznych*. [W:] *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego Ekonomiczne Problemy Turystyki Z. 1 (2002)*, s. 109-119.
- [13] **Ziółkowski R.**, *Zarządzanie informacją w turystyce (na przykładzie komputerowego systemu informacji turystycznej)*. [W:] *Zeszyty Naukowe Politechniki Białostockiej, Ekonomia i Zarządzanie, Z. 7 (2002)*, s. 347-363.
- [14] **Ziółkowski R.**, *Integracja systemów w turystyce*. [W:] *Jakość i metody kształcenia w dziedzinie informatyki*. Łódź, 2001, s. 43-56.

TOURISM ISSUES OF DATA GATHERING

Summary: Development of tourism is depends on occurrence of right sights. The most popular for tourists are nature virtues, cultural and historical attraction. The second feature very important for tourist areas is infrastructure to make possible to arrive there. Although, if we want to take advantage of our attraction, the first thing that we should to do is collect information about them as much as possibly can and put it into database.

The grow importance of tourist information and issues of data gathering was presented in the paper. Especially remark on technique of data gathering, extensive database and operating costs.

Key words: database, data gathering, information management

Artykuł został zrealizowany w ramach pracy własnej W/WZ/16/02.

