

Przedmowa

W dziesiątym roku działalności Wyższej Szkoły Handlu i Usług w Poznaniu przedstawiamy Szanownym Czytelnikom 13-ty już numer naszych Zeszytów Naukowych.

Podajemy w nim zróżnicowaną problematykę współczesnej gospodarki, wynikającą z szerokiego wachlarza badań naukowych prowadzonych przez autorów współpracujących z naszą Uczelnią. Zamieszczone w nim artykuły dotyczą między innymi kryteriów oceny pozycji rynkowej przedsiębiorstwa, wymiany handlowej z krajami sąsiadującymi, problemów finansowych i prawnych, gospodarki przestrzennej i infrastruktury.

Zeszyt otwiera interesujące opracowanie Adolfa Michalaka, omawiające stosowanie technik analizy SWOT w ocenie pozycji rynkowej przedsiębiorstwa. Autor dowodzi, że analiza ta może być rzeczywiście pomocna w zrozumieniu powodów niepowodzeń czy w badaniu szans lub ograniczeń rozwojowych przedsiębiorstwa. Natomiast Katarzyna Cieślińska omawia elementy składające się na kompetencje menadżerów, od których zależy m. i. ocena SWOT. Jest to suma posiadanych przez jednostkę zdolności, umiejętności oraz wiedzy, wspartych przez odpowiednie cechy osobowości, a także przez doświadczenie i sposoby zachowania. Autorka zwraca uwagę, że menadżer musi umieć radzić sobie z własnymi stresami, z podejmowanym ryzykiem i z konfliktami w przedsiębiorstwie.

Wymianę handlową Polski, jako członka UE, z Krajami t.zw. Wspólnoty Niepodległych Państw szeroko omawia Małgorzata Domiter. Autorka zwraca uwagę na fakt, że handel z Rosją stanowi zaledwie 5% ogólnych obrotów Unii Europejskiej i zdominowany jest przez surowce. Również import z Federacji Rosyjskiej do Polski w 90% stanowią surowce energetyczne. W konkluzji Autorka stwierdza, że należy zdecydowanie podkreślić, że członkostwo w UE stwarza Polsce bardzo korzystne strukturalne warunki współpracy z Rosją. Rozwój tych stosunków nie nastąpi jednak w sposób automatyczny. Wymagać będzie inicjatyw i działań na szczeblu państwowym, choćby ze względu na ograniczenie wolności gospodarczej w Rosji.

Elżbieta Mirecka omawia problemy działań antyłauderingowych w Austrii i Szwajcarii mających na celu ograniczanie procesu prania nieudokumentowanych pieniędzy na rynkach finansowych. Autorka podkreśla, że Szwajcaria jest wzorcem w zakresie walki z pieniędzem pochodzącym z nielegalnych źródeł. Wieloletnie działania i spójne przepisy sprawiają, że mimo napływu t. zw. brudnych pieniędzy Szwajcaria nie utraciła dobrego imienia na światowym rynku finansowym. Dzięki

międzynarodowej współpracy wywiadów finansowych ograniczono działania podziemia gospodarczego. Zdaniem Autorki regionalna współpraca państw alpejskich stworzyła jednolite standardy postępowania w skutecznym procesie eliminacji świata przestępczego (kryminalnego) z legalnego życia gospodarczego.

Przemysław Powroźnik podjął próbę wskazania skutecznych form prawnych zabezpieczenia kredytów bankowych oraz ich wpływu na przebieg procesu egzekucji należności banku. Zdaniem Autora trudności z odzyskaniem długu są jedną z przyczyn utrzymywania się restrykcyjnych zasad przyjmowania zabezpieczeń, szczególnie od małych i średnich przedsiębiorców oraz nowo powstałych podmiotów gospodarczych. Banki, już na etapie rozpatrywania wniosku kredytowego i oceny zdolności kredytowej, powinny ustanawiać takie zabezpieczenia, które umożliwiają skuteczną, ale elastyczną egzekucję. Problematyką prawną zajmuje się również Justyna Górna zwracając uwagę na podstawowe prawa konsumenta do bezpiecznego produktu i do pełnej o nim informacji oraz na prawo do odszkodowania za szkody wyrządzone przez produkt niebezpieczny. Producenci muszą być świadomi swojej odpowiedzialności za wytworzone produkty, tym bardziej, że stosowne przepisy Unii Europejskiej i Polski narzucają na producentów szereg obowiązków związanych z bezpieczeństwem wytwarzanych wyrobów.

Aleksandra Stadnik analizuje rozmaite aspekty międzynarodowej migracji na przełomie XX i XXI wieku, uwzględniając problemy ekonomiczne, społeczne, kulturowe i związane z tym kwestie bezpieczeństwa międzynarodowego. Autorka stwierdza, że globalny charakter międzynarodowego przepływu ludności oraz jego nieuchronność ma ogromne znaczenie dla gospodarek i społeczeństw, stąd też wymusza na społeczności międzynarodowej konieczność przeciwdziałania negatywnym konsekwencjom tych procesów.

W krajach europejskich występują zróżnicowane systemy emerytalne. Na kształtowanie się dochodów i wydatków tych systemów, poza wysokością składek opłacanych przez ubezpieczonych oraz wysokością świadczeń wypłacanych beneficjentom, znaczny wpływ mają również przemiany demograficzne, głównie starzenie się społeczeństwa. Procesy te opisuje Lidia Jabłońska-Porzuczek na przykładzie reformy systemów emerytalnych, które wprowadziły Polska i Czechy.

W kolejnych artykułach poruszane są problemy związane z szeroko pojętą polityką rolną. Joanna Wiśniewska ukazuje zmiany, jakie zaszły w latach 1999 - 2005 w sytuacji dochodowej rolników i pracowników użytkujących gospodarstwa rolne. Badania Autorki wykazują spadek dochodów uzyskiwanych z gospodarstwa rolnego i dochodów ze świadczeń społecznych oraz wzrost dochodów z działalności poza gospodarstwem rolnym. Zjawiska te dotyczą przede wszystkim gospodarstw małych, a w znacznie mniejszym stopniu dużych przedsiębiorstw rolniczo-hodowlanych. Strukturę dochodów gospodarstw rolnych korygują też dopłaty z Unii Europejskiej. Problem niezbędności infrastruktury gospodarczej dla rozwoju obszarów wiejskich omawia Małgorzata Dolata wskazując, że w latach 1999-2005 w skali

kraju nastąpiły znaczne zmiany ilościowe w sieci wodociągowej, kanalizacyjnej i gazowej, podwyższające jakość warunków gospodarowania. Autorka stwierdza, że w dobie dyskusji nad funkcjami, które powinny być przypisane obszarom wiejskim w procesach internalizacji, globalizacji i integracji – stopień wyposażenia infrastrukturalnego jest nadal niewystarczający, ponieważ odsetek ludności wiejskiej korzystający z ich usług nie przekracza 20%. Kontynuacją tych badań jest artykuł Małgorzaty Dolaty i Jarosława Liry, w którym scharakteryzowano powierzchnię i wyposażenie mieszkań na obszarach wiejskich w województwie wielkopolskim. Autorzy wyodrębnili cztery grupy powiatów o zróżnicowanym stopniu tego wyposażenia.

Podstawowe założenia koncepcji zrównoważonego rozwoju oraz polityki ekologicznej kraju opartej na idei ekorozwoju przedstawia Barbara Hadryjańska. Autorka zauważa, że przedsiębiorstwa sektora rolno-spożywczego mają duży wpływ na degradację środowiska naturalnego. Wymaga to strategii ochrony środowiska w tych przedsiębiorstwach oraz zbadania uwarunkowań i barier zarządzania środowiskiem w podmiotach gospodarczych. Ochroną i kształtowaniem środowiska w planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennego terenów wiejskich zajmują się Krzysztof Kasprzak i Beata Raszka. Zwracają oni uwagę na to, że ze względu na szczególne walory przyrodnicze tej przestrzeni, istotne znaczenie ma prowadzenie planowania i gospodarowania nią według wszelkich reguł i zasad ładu przestrzennego i zrównoważonego rozwoju. Związane z nimi podstawowe instrumenty wsparcia rolnictwa ekologicznego w Polsce omawia Joanna Smoluk. Autorka zaprezentowała poziom wsparcia finansowego kosztów kontroli w latach 1999-2007 oraz wspieranie powierzchni upraw ekologicznych w okresie przedakcesyjnym i po przystąpieniu do UE (program rolnośrodowiskowy). Autorka omówiła też główne zadania w zakresie wsparcia doradczego gospodarstw ekologicznych, a także działania przewidziane w Planie Działań dla Żywności Ekologicznej i Rolnictwa w Polsce, obejmujące m.in. promocję żywności ekologicznej.

Zeszyt zamyka artykuł Kamili Wilczyńskiej zmierzający do ukazania wpływu zwiększenia szybkości przepływu informacji i ich przetwarzania dzięki komputeryzacji. Umożliwiło to przyspieszenie podejmowania decyzji. Współczesne procesy gospodarcze przebiegają coraz szybciej i wymagają dobrego rozpoznania dla uniknięcia błędów i strat. Współczesna informatyka umożliwia podejmowanie właściwych decyzji adaptacyjnych i ułatwia prognozowanie.

Kamila Wilczyńska

ADOLF MICHALAK

Techniki analizy SWOT stosowane w ocenie pozycji rynkowej przedsiębiorstwa i doborze strategicznym

***SWOT analysis techniques applied in the estimation of
the market position of a company and its strategic selection***

Wprowadzenie Introduction

Główną przesłanką formułowania strategii przedsiębiorstwa – bez względu na to, czy będzie to ogólna strategia rozwoju czy strategię cząstkowe na poziomach hierarchicznych (substrategie) – jest określenie pozycji rozwojowej przedsiębiorstwa a później jego pozycji strategicznej. Pozyceje te nazywane rynkowymi traktowane są jako punkty wyjścia do doboru strategicznego.

Pozycja rozwojowa i strategiczna przedsiębiorstwa jako podstawy służące doborowi normatywnych strategii na różnych poziomach hierarchicznych przedsiębiorstwa są dla nas nowością, gdyż do okresu transformacji naszej gospodarki warunki ustrojowe i scentralizowany system zarządzania przedsiębiorstwami nie sprzyjały ich poznaniu i wykluczały stosowanie w praktyce. Po zmianach ustrojowych powstały w przedsiębiorstwach warunki sprzyjające wyborom strategii przedsiębiorstwa przez uwzględnienie kombinacji wyróżniających przedsiębiorstwo zasobów (atutów) i szans w otoczeniu.

Do realizacji zadania zbadania pozycji rozwojowej przedsiębiorstwa i wyznaczenia strategii rozwoju można zastosować metodę indeksowej oceny¹, a do określenia pozycji strategicznej – analizę SWOT. Są one syntetycznymi metodami służącymi do badania tych pozycji. Pozwalają w jednej macierzy zaprezentować zarówno wszystkie czynniki zewnętrzne, jak i wewnętrzne określające potencjał rozwojowy przedsiębiorstwa. Odnoszą się zarówno do przedsiębiorstwa jako całości, jak i do jego części (obszary, jednostki organizacyjno-strategiczne, pola działalno-

¹ Zob. A. Michalak, *Pozycja rozwojowa przedsiębiorstwa - metody i oceny i strategię normatywne*, w: *Strategie przedsiębiorstw handlowych w warunkach gospodarki rynkowej*, Wyd. AE w Poznaniu, Poznań 1996, s. 24.

ści, funkcje, itp.). Dostarczają również informacji o profilu marketingowym przedsiębiorstwa. Pozwalają na sformułowanie normatywnych strategii (strategii teoretycznie optymalnych dla danej pozycji przedsiębiorstwa). Przydatność analizy SWOT w określeniu pozycji strategicznej przedsiębiorstwa ujawnia się szczególnie dopiero przy próbie przejścia z oznaczonej pozycji rozwojowej przedsiębiorstwa do fazy planowania strategii funkcjonalnych, operacyjnych i narzędziowych, związanych z wyborem realnej opeji strategicznej na niższych szczeblach strategicznych przedsiębiorstwa. Dobór strategii odbywa się przez kombinację dopuszczalnych opeji wykorzystujących mocne strony (atuty) oraz okazje (szanse), a jednocześnie nie angażując słabych stron oraz neutralizujących zagrożenie. Pozwala to na formułowanie strategii zorientowanych na strategiczne dopasowanie². Ocena pozycji rozwojowej przedsiębiorstwa i oceny pozycji strategicznej jest problemem słabo ustrukturalizowanym. Wymaga podejścia systemowego, odnoszącego się do przedsiębiorstwa i jego otoczenia jako całości, a nie tylko jego części czy poszczególnych obszarów działalności. Ocena ta wymaga wydania sądu wartościującego odnośnie zewnętrznych i wewnętrznych determinant rozwoju przedsiębiorstwa.

Prawidłowe ustalenie pozycji strategicznej przedsiębiorstwa wymaga zastosowania jednej z dwóch metod postępowania:

- 1) pozycjonowania przedsiębiorstwa według możliwie pełnej listy czynników decydujących o rozwoju przedsiębiorstw – co stosuje się w indeksowej metodzie oceny,
- 2) pozycjonowania przedsiębiorstwa według kluczowych czynników decydujących o strategii przedsiębiorstwa – co stosuje się w analizie SWOT.

Z metodologicznego punktu widzenia poprawniejsza jest metoda pierwsza. Ma charakter uniwersalny (całościowy). Opiera się na wyczerpującym wykazie czynników połączonych w spójny system myślenia logicznego. Jest wyrazem troski, by niczego nie pominąć. Pozwala na bardziej obiektywną ocenę pozycji przedsiębiorstwa z uwagi na systematyczną, wieloczynnikową i wielokryterialną analizę wszystkich obszarów związanych z rozwojem przedsiębiorstwa. W innym bowiem podejściu zakresem oceny mogą być objęte czynniki mało istotne lub zgoła nieistotne dla rozwoju przedsiębiorstwa, a pominięte czynniki ważne.

² W literaturze wymienia się różne podejścia do formułowania strategii przedsiębiorstwa, m.in. zorientowane na otoczenie, zorientowane na zasoby oraz strategiczne dopasowanie. Podejście zorientowane na otoczenie zakłada, że podstawową determinantą strategii jest otoczenie, zasoby zaś muszą być dostosowane do otoczenia. Zakłada się, że przedsiębiorstwo ma szerokie możliwości kształtowania swoich zasobów (środków finansowych, kadr, technologii itp.) i dostosowania ich do otoczenia.

Podejście zasobowe zakłada, iż podstawą wyboru strategii są umiejętności i zasoby przedsiębiorstwa dające mu przewagę nad konkurentami. Poszukuje się więc takich możliwości w otoczeniu, aby maksymalnie wykorzystać istniejącą przewagę w zakresie umiejętności i zasobów.

Podejście strategicznego dopasowania polega na identyfikacji zasobów przedsiębiorstwa, a następnie konstruowaniu dopuszczalnych kombinacji wyróżniających zasobów (atutów) oraz szans w otoczeniu i wyborze wariantu charakteryzującego się najlepszym dopasowaniem atutów do szans. Zakłada się więc optymalną równowagę istniejących w przedsiębiorstwie zasobów oraz możliwości jakie stwarza otoczenie.

Kierownictwo przedsiębiorstwa na podstawie wiedzy i doświadczenia, ma określony pogląd na to, jakie czynniki otoczenia i zasoby przedsiębiorstwa są najbardziej istotne dla jego rozwoju i do nich w praktyce ogranicza się zakres oraz głębokość diagnozy.

W tym zakresie szczególne znaczenie ma metoda SWOT, która zazwyczaj stanowi podsumowanie analiz strategicznych, prowadzonych innymi metodami.

Analiza SWOT, to wygodna w użyciu technika, pozwalająca na szybki przegląd i ocenę pozycji strategicznej przedsiębiorstwa, która jednak najczęściej stosowana jest w dużym uproszczeniu polegającym jedynie na intuicyjnym wyliczeniu czynników bez poddania ich wartościowaniu i badaniu wzajemnych powiązań. Tymczasem wymaga nieraz – w zależności od przyjętego jej wariantu – przeprowadzenia skomplikowanych analiz, stąd też wbrew pozorom, nie jest to łatwa technika dla nieprofesjonalistów. Trzeba bowiem nieraz rozważyć jak silne strony wzmacniają szanse lub likwidują zagrożenia i jak słabe strony mogą zagrożenie pogłębić lub ograniczyć pojawiające się możliwości, ale również jak szanse mogą wzmocnić silne strony przedsiębiorstwa lub likwidować jego słabości oraz jak zagrożenia pogłębiają słabe strony lub ograniczają wykorzystanie mocnych stron. Jej praktyczne zastosowanie w krajach wysoko rozwiniętych gospodarczo to analiza algorytmu oceny działania przedsiębiorstwa. Jak stwierdza T. Kramer, analiza SWOT w przedsiębiorstwach tej gospodarki jest zróżnicowana i bardzo rozbudowana tworząc macierze wyników, których zakres jest relatywnie szeroki³.

Bogaty już dorobek literatury z zakresu zarządzania strategicznego wskazuje, że analiza SWOT występuje w różnych odmianach charakteryzujących się różnym stopniem szczegółowości, a więc i przydatności w praktyce. Mogą to być: 1) prosta analiza SWOT z macierzą doboru strategicznego, 2) punktowa analiza SWOT a oceną prawdopodobieństwa odniesienia sukcesu strategicznego, 3) ważona punktowa analiza SWOT, 4) technika analizy interakcji TOWS/SWOT.

Celem tego artykułu jest zaprezentowanie technik analizy SWOT w wymienionej wyżej kolejności. Każda z nich, czy to w wymiarze klasycznym (prostym), punktowym, ważonym czy interakcyjnym, ma określone zalety i wady. Skorzystanie z którejkolwiek z tych technik może być pomocne w zrozumieniu źródeł niepowodzeń w funkcjonowaniu przedsiębiorstwa oraz jego szans i ograniczeń rozwojowych.

1. Prosta technika analizy SWOT (klasyczna) ***Simple SWOT analysis technique (classical)***

Prosta analiza SWOT jest najbardziej rozpowszechnioną techniką badania czynników sprzyjających i nie sprzyjających rozwojowi przedsiębiorstwa i poprawy jego pozycji strategicznej.

³ T. Kramer, *Podstawy marketingu*, PWE, Warszawa 2000, s. 193.

Nazwa metody pochodzi od pierwszych liter rozpatrywanych grup czynników: *strengths* – silne strony, *weaknesses* – słabości, *opportunities* – okazje, *threats* – zagrożenia. Jednocześnie wskazuje ona na kolejność ich analizowania: punktem wyjścia są atuty i słabości firmy, które bada się w odniesieniu do okazji i zagrożeń zewnętrznych. Kolejność tę można także odwrócić i przeprowadzić np. analizę TOWS, a więc badać zagrożenia i szanse jakie stwarza otoczenie, w odniesieniu do słabych i silnych stron firmy. W literaturze spotyka się jeszcze inne kombinacje skrótu np. WOTS. Związane to jest z tym, na jakie czynniki autorzy operujący techniką SWOT kładą nacisk programując strategię przedsiębiorstwa.

Podstawą omawianej techniki jest podział czynników wpływających na pozycję przedsiębiorstwa według miejsca ich występowania – na wewnętrzne i zewnętrzne oraz według sposobu ich oddziaływania – na pozytywne i negatywne. W ten sposób powstają cztery grupy czynników: 1) wewnętrzne pozytywne, czyli mocne strony (S); wewnętrzne negatywne, czyli słabe strony (W); 3) zewnętrzne pozytywne, czyli szanse (O); 4) zewnętrzne negatywne, czyli zagrożenia (T).

Mocne strony (atuty) przedsiębiorstwa to jego specjalne walory (zasoby, umiejętności i kompetencje) odróżniające go od innych przedsiębiorstw działających w tym samym sektorze i regionie a będących jego najbliższymi konkurentami. Słabymi stronami są wewnętrzne czynniki negatywne, które obniżają sprawność funkcjonowania i utrudniają rozwój przedsiębiorstwa. Szanse to zewnętrzne czynniki pozytywne, czyli tendencje i zjawiska w otoczeniu, które odpowiednio wykorzystane mogą stać się bodźcem rozwoju przedsiębiorstwa lub osłabić istniejące w otoczeniu zagrożenia. Zagrożenia, czyli zewnętrzne czynniki negatywne to bariery, ograniczenia i niebezpieczeństwa zmniejszające potencjał rozwojowy przedsiębiorstwa, nie pozwalające na pełne wykorzystanie szans i jego mocnych stron.

Analiza SWOT w swej prostej postaci polega na zidentyfikowaniu kluczowych czynników w poszczególnych grupach (nie jest konieczne badanie wszystkich czynników). Celem takiej analizy jest poznanie, jakie procesy i aspekty funkcjonowania przedsiębiorstwa należy usprawnić, na których można budować przewagę strategiczną oraz jakie okoliczności otoczenia sprzyjają rozwojowi przedsiębiorstwa, a jakie stanowią dla niego zagrożenie. Przykładową listę najbardziej potencjalnych czynników według ich grup, dla przedsiębiorstwa, przedstawia tabela 1.

Pogłębione podejście do prostej analizy SWOT polega na opracowaniu planu strategicznego uwzględniającego atuty i słabości przedsiębiorstwa w warunkach szans i zagrożeń w postaci macierzy SWOT stanowiącej dobór strategiczny dla danego przedsiębiorstwa⁴. Sposób opracowania takiej macierzy przedstawia tab. 2.

⁴ Analizę TOWS z przykładami doboru strategicznego zob. A. Michalak, *Marketing*, Wyd. AE w Poznaniu, Poznań 1999, s. 245. Interesująca w tym zakresie jest również macierz SWOT dla koncernu Volkswagen podana w pozycji A. Pomykański, *Nowoczesne strategie marketingowe*, INFOR, Warszawa 2001, s. 45-46.

Tabela 1. Prosta analiza SWOT – klasyfikacja potencjalnych czynników wpływających na pozycję strategiczną wybranego przedsiębiorstwa

Table 1. Simple SWOT analysis – classification of the factors influencing the strategic position of chosen company

Potencjalne mocne strony (S)	Potencjalne słabe strony (W)
Wysokie kwalifikacje i doświadczenie zawodowe kadry Dobra kondycja finansowa Właściwa polityka personalna Wysoki poziom marketingu i dobrze przemyślane strategie funkcjonalne Dobry image przedsiębiorstwa w jego otoczeniu Wystarczające zasoby Znaczące porozumienie kooperacyjne Wysoka efektywność działalności Wysoka zdolność do innowacji produktowych i technologicznych Uprzywilejowana pozycja na krzywej doświadczeń (korzystanie z efektów ekonomii skali działania) Duża zdolność konkurowania z uwagą na przewagę kosztową Zadowolająca znajomość marki przez konsumentów Własna technologia Uznany lider rynkowy Skuteczny system dystrybucji Posiadanie własnej sieci sprzedaży Duża kultura organizacyjna Wysoka jakość produktów Dobra lokalizacja	Brak doświadczenia oraz kluczowych umiejętności Brak środków i przestarzałe urządzenia Niska rentowność Brak precyzyjnie opracowanej strategii rozwoju Słaby poziom marketingu Zła kondycja finansowa Słaba pozycja konkurencyjna Podatność na naciski konkurencji Niski potencjał wytwórczy Brak przewagi konkurencyjnej Słaby wizerunek przedsiębiorstwa Brak środków na finansowanie innowacji Koszt jednostkowy wyższy niż głównych konkurentów Nieuporządkowana polityka personalna lub jej brak Niska kultura organizacyjna Brak własnej sieci sprzedaży Niska jakość produktów
Potencjalne szanse (O)	Potencjalne zagrożenia (T)
Możliwość wejścia na nowe rynki lub segmenty Możliwość poszerzenia asortymentu Wzrost popytu na produkty przedsiębiorstwa Szybki wzrost rynku Wzrost cen wyrobów przedsiębiorstwa Wycofanie się dotychczasowego konkurenta Możliwość rozpoczęcia korzystnej współpracy Integracja pionowa (w przód i w tył)	Możliwość pojawienia się nowej konkurencji o niższym poziomie kosztów Wzrost sprzedaży substytutów Zmiana potrzeb i gustów nabywców Spadek popytu na produkty przedsiębiorstwa Zwiększona rywalizacja w danym sektorze Powolny wzrost rynku Wzrost kosztów eksploatacji Brak elastyczności rynkowej

Produkcja wyrobów komplementarnych (dywersyfikacja)	Wzrost siły przetargowej nabywców lub dostawców
Ograniczona rywalizacja w sektorze	Podatność przedsiębiorstwa na recesję i wahania koniunktury
Możliwość zawarcia kontaktu z zagranicznym kontrahentem	Wzrost stawek celnych
Spadek kosztów eksploatacji	Niekorzystne trendy demograficzne
Elastyczność reakcji na sygnały rynkowe	Niekorzystne zmiany systemu podatkowego i relacji kursów walutowych
Możliwość pozyskania kredytu	Zmiana potrzeb i gustów klientów
Możliwość przejścia do lepszej grupy strategicznej	
Znoszenie barier handlowych	
Korzystna zmiana stawek celnych	
Korzystne zmiany demograficzne	

Źródło: opracowanie własne.

Ogólna wytyczna takiego doboru jest prosta, choć trudna w realizacji. Sprowadza się do unikania zagrożeń, wykorzystywania szans, neutralizacji słabych stron i opierania się na atutach.

Tabela 2. Macierz SWOT – sposób doboru strategicznego

Table 2. SWOT Matrix – method of strategic choice

	Mocne strony (S)	Słabe strony (W)
Czynniki wewnętrzne	Lista czynników 1 - - n	Lista czynników 1 - - n
Szanse (O)	Zadania i pomysły prowadzące do wykorzystania czynników mocnych stron	Zadania i pomysły prowadzące do przezwyciężenia czynników słabości przedsiębiorstwa przez wykorzystanie czynników szans istniejących w otoczeniu
Lista czynników 1 - - n	przedsiębiorstwa w celu wykorzystania czynników szans istniejących w otoczeniu	
Zagrożenia (T)	Zadania i pomysły prowadzące do wykorzystania czynników mocnych stron	Zadania i pomysły prowadzące do minimalizacji skutków istnienia czynników słabych stron przedsiębiorstwa i unikania czynników zagrożeń istniejących w otoczeniu
Lista czynników 1 - - n	przedsiębiorstwa w celu unikania czynników zagrożeń istniejących w otoczeniu	

Źródło: opracowanie własne.

Dobór strategiczny jest najtrudniejszym elementem analizy SWOT, gdyż poszczególne substrategie powinny być spójne i logiczne ze strategią rozwoju przedsiębiorstwa jako całością. Podstawowym metodologicznym aspektem takiego doboru strategicznego jest wykorzystanie kreatywności ludzkiej, czyli możliwości twórczego dochodzenia do strategii dzięki umiejętnościom, wyobraźni, twórczej roli, intuicji, doświadczeniu itp. Ma tu więc duże znaczenie stosowanie technik organizatorskich, w tym heurystycznych swobodnych i wymuszonych skojarzeń.

2. Punktowa technika analizy SWOT z oceną prawdopodobieństwa odniesienia sukcesu strategicznego

Punctual SWOT analysis with the elements of market strategic success probability

Punktowa analiza SWOT to kolejna z możliwych jej technik po sporządzeniu SWOT w prostej postaci. Polega na dokonaniu oceny (wg przyjętej skali) poszczególnych czynników (np. z tab. 1) i określeniu czy wewnątrz przedsiębiorstwa przeważają atuty czy słabości oraz czy w otoczeniu występuje więcej szans czy zagrożeń.

Ocen powinien dokonać zespół ekspertów składający się z kierowników i specjalistów średniego i wyższego szczebla przedsiębiorstwa (do 10 osób). Ocen najlepiej dokonać w dziesięciostopniowej skali, gdzie -5 oznacza bardzo duże zagrożenie, a ocena -1 znikome zagrożenie; natomiast w grupie szanse: 5 oznacza bardzo dużą szansę, a ocena 1 bardzo małą szansę. Podobnie rzecz ma się ze słabościami i atutami, gdzie -5 oznacza bardzo dużą słabość, a liczba -1 bardzo słabą stronę, 5 oznacza bardzo mocny atut, a 1 bardzo słaby atut.

Analizowanie sił i słabości przedsiębiorstwa nie powinno odbywać się „w próżni”, czyli bez konkretnego odniesienia. Możliwe są tu cztery „standardy”⁵:

- 1) zbudowanie idealnego obrazu czynników przedsiębiorstwa i przyrównanie się do tego modelu,
- 2) porównanie czynników do najgroźniejszego konkurenta,
- 3) równoczesna analiza czynników wszystkich konkurentów w grupie strategicznej oraz liderów pozostałych grup strategicznych,
- 4) porównanie czynników do liderów poza branżą.

W praktyce często stosowane jest drugie podejście. Zastosowanie trzeciego – daje bardziej pożądany obraz, lecz trudniejszy w interpretacji. Natomiast czwarte podejście jest rzadko stosowane ze względu na ogólny brak wiedzy o funkcjonowaniu liderów.

⁵ Zob. K. Oblój, *Strategia organizacji*, PWE, Warszawa 1999, s. 175 oraz *Zarządzanie strategiczne* red. J. Rokita i K. Jędralska, GWSH w Katowicach, Katowice 2000, s. 94.

Identyfikacja i ocena szans i zagrożeń jest prostsza, gdyż układem odniesienia jest to, co dzieje się w makro- i mikrootoczeniu przedsiębiorstwa. Ze względu na potencjalnie dużą liczbę czynników otoczenia nieunikniona jest ich redukcja przez ukierunkowanie analizy nie tylko na wskazanie istotności (znaczenia) typu szansa/zagrożenie, ale również ich prawdopodobieństwa wystąpienia. Wykorzystuje się do tego celu często technikę analizy scenariuszy stanów otoczenia.

Po dokonaniu przez zespół ekspertów ocen czynników (ocena może mieć charakter uśredniony – średnia arytmetyczna ocen indywidualnych wszystkich członków zespołu lub oceny uzgodnionej wspólnie w wyniku dyskusji i wymiany argumentów, tj. consensusu), należy dokonać bilansu atutów ze słabościami i szans z zagrożeniami w celu wykazania stanu przewagi lub równowagi. Zapis sytuacji strategicznej prezentuje się następująco:

1. $\Sigma S \geq \Sigma W$ lub $\Sigma S \leq \Sigma W$,
2. $\Sigma O \geq \Sigma T$ lub $\Sigma O \leq \Sigma T$.

Informacje uzyskane z tak ustalonego bilansu pozwalają na określenie pozycji strategicznej przedsiębiorstwa i doboru strategii normatywnej, której ilustrację przedstawia tab. 3.

Tabela 3. Pozycja strategiczna przedsiębiorstwa i odpowiadające jej rodzaje strategii normatywnych wynikające z punktowej analizy SWOT

Table 3. Strategic position of a company and its normative strategies arising from the punctual SWOT analysis

Otoczenie	Szanse (O)	Zagrożenia (T)
Przedsiębiorstwo		
Sily (S)	$\Sigma S > \Sigma W$; $\Sigma O > \Sigma T$ pozycja maxi-maxi (S-O) Strategia agresywna	$\Sigma S > \Sigma W$; $\Sigma O < \Sigma T$ pozycja maxi-mini (S-T) Strategia konserwatywna
Słabości (W)	$\Sigma S < \Sigma W$; $\Sigma O > \Sigma T$ pozycja mini-maxi (W-O) Strategia konkurencyjna	$\Sigma S < \Sigma W$; $\Sigma O < \Sigma T$ pozycja maxi-mini (S-T) Strategia defensywna

Źródło: opracowanie własne.

Przedsiębiorstwo w wyniku bilansu może znaleźć się w jednej z czterech pozycji (sytuacji) strategicznych, którym odpowiadają cztery normatywne strategie⁶:

⁶ Por. G. Gierszewska, M. Romanowska, *Analiza strategiczna przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 1994, s. 181-182 oraz K. Oblój, *Strategia organizacji*, PWE, Warszawa 1998, s. 182-183. Dla analizy TOWS zob. A. Michalak (red.), *Marketing*, Wyd. AE w Poznaniu, Poznań 1999, s. 243-244.

- 1) pozycja maxi-maxi (S-O), w której przeważają wewnątrz przedsiębiorstwa mocne strony, a w otoczeniu szanse. Tej pozycji odpowiada strategia agresywna. Przedsiębiorstwo ma bogatą gamę atutów a otoczenie, w którym funkcjonuje, kryje wiele szans, co daje możliwość silnej ekspansji i zdywersyfikowanego rozwoju poprzez inwestowanie w nowe produkty oraz zdobywanie nowych segmentów rynku, przejmowania przedsiębiorstw o tym samym profilu i poprawy pozycji konkurencyjnej,
- 2) pozycja mini-maxi (W-O), w której przeważają słabe strony nad mocnymi, ale sprzyjają warunki zewnętrzne (szanse). Tej pozycji odpowiada strategia konkurencyjna, która polega na pokonaniu słabości przedsiębiorstwa poprzez wykorzystanie szans, jakie stwarza otoczenie. Strategię tę można realizować przez redukcję kosztów, doskonalenie produktów, zwiększenie wydajności, zawieranie aliansów strategicznych, powiększanie zasobów finansowych itp.,
- 3) pozycja maxi-mini (S-T), w której przeważają wewnątrz przedsiębiorstwa mocne strony a zewnątrz zagrożenia. Tej pozycji odpowiada strategia konserwatywna oznaczająca wykorzystanie atutów w celu uniknięcia wpływu zagrożeń. Wiąże się ona z takimi działaniami jak: wejście na nowe rynki, redukcja kosztów, rozwijanie nowych produktów, eliminowanie konkurentów i przejmowanie ich udziałów,
- 4) pozycja mini-mini (W-T), w której przedsiębiorstwo ma wiele słabych stron a w otoczeniu przeważają zagrożenia. Tej sytuacji odpowiada strategia defensywna. Przedsiębiorstwo w tej sytuacji pozbawione jest szans rozwojowych. W wersji pesymistycznej strategia defensywna sprowadza się do likwidacji przedsiębiorstwa. Strategia defensywna nastawiona powinna być jednak głównie na przetrwanie przedsiębiorstwa przez szukanie szans na innych rynkach, restrukturyzację, redukcję kosztów, zatrzymanie procesu inwestowania, tworzenie koalicji, połączenie z innym przedsiębiorstwem.

Punktową analizę SWOT można połączyć z ilościową oceną prawdopodobieństwa sukcesu strategicznego (PSS) przedsiębiorstwa wyrażonego następującym wzorem⁷:

$$PSS = (SP + AS)/2$$

gdzie:

PSS – współczynnik prawdopodobieństwa sukcesu strategicznego

SP – potencjał wewnętrzny przedsiębiorstwa, który jest funkcją SiW (atutów i słabości)

AS – atrakcyjność strategiczna przedsiębiorstwa w otoczeniu, która jest funkcją OiT (szans i zagrożeń).

⁷ L. Berliński, *Zarządzanie strategiczne małym przedsiębiorstwem*, OPO, Bydgoszcz 2002, s. 163.

Potencjał wewnętrzny (*SP*) oblicza się jako sumaryczną liczbę punktów z oceny mocnych i słabych stron, a atrakcyjność zewnętrzną (*AS*) sumaryczną liczbą punktów z oceny szans i zagrożeń według wzorów:

$$SP = \Sigma S / \Sigma (S + W)$$

$$AS = \Sigma O / \Sigma (O + T)$$

Prawdopodobieństwo sukcesu strategicznego zawarte jest w przedziale od zera do jedności ($0 < PSS \leq 1$). Warunkiem osiągnięcia sukcesu, tj. dobrego funkcjonowania przedsiębiorstwa jest uzyskanie wskaźnika PSS o wartości 0,5 i powyżej ($PSS > 0,5 \rightarrow 1$). Poniżej tej wartości przyjmuje się, że przedsiębiorstwo nie ma szans na rozwój, a dalsza działalność obciążona jest dość znacznym ryzykiem.

3. Punktowa ważona technika analizy SWOT ***Weighted punctual SWOT analysis technique***

Punktowa ważona technika analizy SWOT polega na ocenie poszczególnych czynników wg przyjętej skali, podobnie jak dla techniki punktowej analizy SWOT oraz na dodaniu im odpowiednich wag, które powinny sumować się do 1,0, a następnie na zsumowaniu poszczególnych ocen ważonych (ocena razy waga czynnika) osobno dla atutów, słabości, szans i zagrożeń.

Sumę ważoną uzyskaną dla atutów i szans traktuje się jako wartość dodatnią (pozytywną) a dla słabości i zagrożeń jako wartość ujemną (negatywną). Tab. 4 przedstawia przykład takiej analizy dla małego Zakładu Tapicerskiego.

Przeprowadzona poniżej punktowa ważona analiza SWOT wskazuje, że w potencjale wewnętrznym Zakładu dominują silne strony nad słabymi, a w otoczeniu zaś zagrożenia nad szansami. Z bilansu tej analizy wynika, że Zakład ma pozycję strategiczną maxi-mini. Bilans tab. 4 pozwala na graficzne określenie pozycji strategicznej badanego Zakładu (rys. 1) i wskazanie możliwej do realizacji strategii z alternatywnych ujętych w tab. 3. Wymaga to wyznaczenia na rys. 1 profilu pozycji strategicznej Zakładu w określonej ćwiartce układu współrzędnych a wskazującego na możliwą do realizacji strategię. Przez profil pozycji strategicznej rozumie się pole czworoboku zamkniętego, złożonego z czterech trójkątów prostokątnych złączonych bokami tworzącymi kąty proste⁸.

⁸ E. Urbanowska-Sojkin, P. Banaszyk, H. Witeczak, *Zarządzanie strategiczne przedsiębiorstwem*, PWE, Warszawa 2004, s. 321.

Tabela 4. Punktowa ważona technika analizy SWOT dla Zakładu Tapicerskiego

Table 4. Weighted punctual SWOT analysis technique for the Upholstery Company

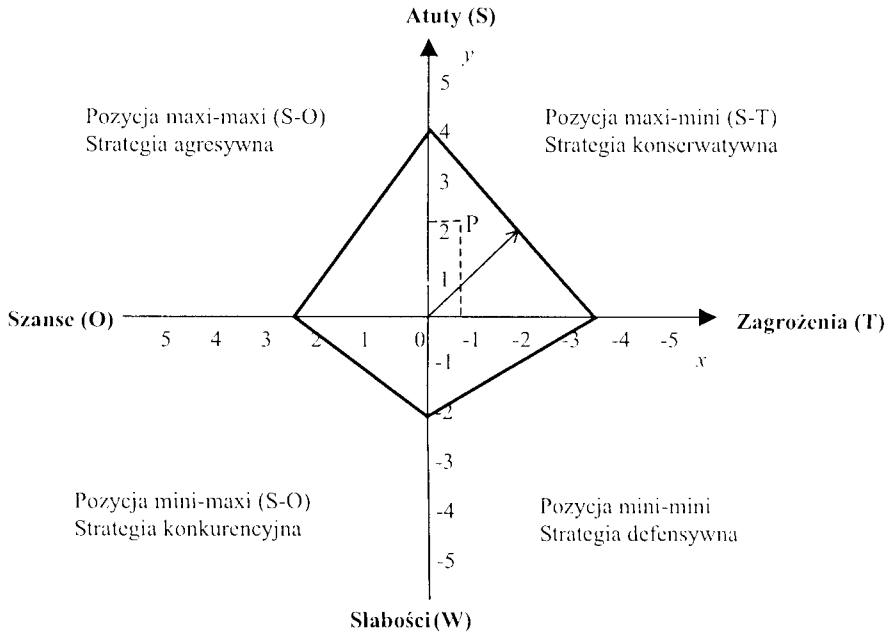
Czynniki wewnętrzne	Waga	Ocena	Wartość ważona	Czynniki zewnętrzne	Waga	Ocena	Wartość ważona
Silne strony (S)				Szanse (O)			
1. Jakość produktów	0,4	+4	1,6	1. Wzbogacanie się społeczeństwa	0,2	+4	0,8
2. Pozycja kosztowa	0,4	+4	1,6	2. Rozwój budownictwa	0,2	+2	0,4
3. Położenie w centrum Polski	0,2	+4	0,8	3. Dotacje z UE na rozwój przedsiębiorstwa	0,3	+3	0,9
				4. Wzrost gospodarecy	0,2	+2	0,4
				5. Rosnący eksport	0,1	+1	0,1
SUMA	1,0	X	4,0	SUMA	1,0	X	2,6
Słabe strony (W)				Zagrożenia (T)			
1. Małoseryjny charakter produkcji	0,3	-2	-0,6	1. Silna konkurencja w branży	0,5	-4	-2,0
2. Wielkość przedsiębiorstwa ograniczona niewielkim parkiem maszynowym	0,2	-2	-0,4	2. Wzrost cen zaopatrzeniowych na surowce i materiały	0,3	-3	-0,9
3. Niewielka liczba stałych odbiorców	0,3	-1	-0,3	3. Rozwijający się import	0,2	-2	-0,4
4. Konieczność ponoszenia dużych nakładów związanych z dotarciem do odbiorców	0,2	-3	-0,6				
SUMA	1,0	X	-1,9	SUMA	1,0	X	-3,3

Źródło: opracowanie własne.

Na rys. 1 trójkąt SOT jest wyraźnie większy od pozostałych. Jeżeli od punktu zerowego układu współrzędnych przeprowadzi się linię od punktu dzielącego na połowę przeciwprostokątną trójkąta o największym polu spośród czterech, to uzyskuje się odcinek wskazujący wektor pozycji strategicznej badanego Zakładu. Takie wektory można przeprowadzić dla wszystkich czterech trójkątów. Istnieją wzory pozwalające obliczyć długość określonego wektora co pozwala ustalić, który z nich jest dominujący i wyznacza pozycję strategiczną Zakładu. Nie wystarczy jednak wyznaczyć wektor dominujący aby jednoznacznie ustalić strategię rozwoju Zakładu, zwłaszcza w przypadku zbliżonej wielkości wektorów lub dominacji pary

Rysunek 1. Model alternatywnych strategii wynikających z pozycji strategicznej Zakładu Tapicerskiego, ustalony punktowo ważoną techniką analizy SWOT

Figure 1. Alternative strategies model as the result of strategic position of a Upholstery Company, prepared by weighted punctual SWOT analysis



Źródło: opracowanie własne na podstawie tab. 4.

wektorów. W tych przypadkach o wyborze strategii może przesądzać wyznaczenie punktu $P(x,y)$, określającego pozycję strategiczną Zakładu, gdzie:

$$X = S \text{ (suma ważonych atutów)} + W \text{ (suma ważonych słabości)}$$

$$Y = O \text{ (suma ważonych okazji)} + T \text{ (suma ważonych zagrożeń)}$$

Położenie punktu $P(x,y)$ w określonej ćwiartce układu współrzędnych wskazuje na możliwą do realizacji strategię. W badanym Zakładzie wartości punktu P wynoszą:

$$X = 2,6 + (-3,3) = -0,7$$

$$Y = 4,0 + (-1,9) = 2,1$$

Z punktowej ważonej techniki analizy SWOT wynika zatem, że decydując się na strategię konserwatywną Zakład Tapicerski w pierwszej kolejności wykorzysta atuty w postaci dobrej jakości produktów i pozycji kosztowej do zmniejszenia dwóch najważniejszych zagrożeń, którymi są silna konkurencja w branży i wzrost

cen. Szansami potęgującymi znaczenie atutów, jakimi dysponuje Zakład jest możliwość otrzymania dotacji z UE na rozwój Zakładu oraz wzbogacenie się społeczeństwa dzięki wzrostowi gospodarczemu.. W praktyce oznacza to, że w sytuacji wystąpienia szans w pierwszej kolejności silne strony wzmocnią swoje znaczenie jako podstawa budowania strategicznej przewagi Zakładu. Dwiema zaś najbardziej podatnymi na oddziaływanie zidentyfikowanych zagrożeń słabymi stronami są: małoseryjny charakter produkcji oraz niewielka liczba stałych odbiorców i duże nakłady na pozyskanie nowych. W sytuacji wystąpienia zagrożeń w pierwszej kolejności te właśnie słabe strony zwiększą swoje znaczenie.

Wnioski ogólne płynące z przeprowadzonej analizy punktowo ważoną techniką SWOT wskazują, że Zakład Tapicerski powinien w pierwszej kolejności zastosować strategię konserwatywną, czyli wykorzystać potencjał wewnętrzny niwelując zagrożenia, a jednocześnie działać w myśl strategii agresywnej, która w obszarze pozycji strategicznej zajmuje drugie miejsce, co wskazuje na celowość wykorzystywania pojawiających się w otoczeniu szans.

Punktowa ważona technika SWOT, pomimo wartościowania uwzględniającego wagę każdego czynnika i jego ocenę (znaczenie dla rozwoju przedsiębiorstwa) – co znacznie podnosi wartość przeprowadzonej oceny pozycji strategicznej przedsiębiorstwa – jest niewystarczająca, bo ma nadal charakter analizy jakościowej i obciążona jest podobnie jak punktowa technika analizy SWOT subiektywnością ocen. Pogłębione podejście polega na tym, aby rozważyć współoddziaływanie między poszczególnymi czynnikami co wskaże kierunek i siłę ich powiązania. Wymaga to przeprowadzenia analizy dwustronnej: od strony czynników zewnętrznych ku wewnętrznym i odwrotnie analizy oddziaływania czynników wewnętrznych na zewnętrzne – ten pierwszy tok rozumowania nazywany jest techniką analizy TOWS, a w połączeniu z analizą SWOT jest najbardziej skomplikowaną postacią SWOT określaną techniką analizy interakcji TOWS/SWOT. Można ją również prowadzić odwrotnie, tj. jako analizę SWOT/TOWS.

4. Technika analizy interakcji TOWS/SWOT ***TOWS/SWOT interaction analysis techniques***

Technikę analizy interakcji TOWS/SWOT rozpoczyna się od sporządzenia analizy TOWS w jej najprostszej postaci, a więc od wypisania zagrożeń, szans, słabości i silnych stron przedsiębiorstwa i przypisania im wag określających ich istotność z punktu widzenia wpływu czynników na możliwość rozwoju przedsiębiorstwa. Wagi wszystkich czterech grup czynników (w każdej z nich) powinny sumować się do 1.0. Kolejny krok to zbadanie zależności między zagrożeniami i szansami a słabościami i silnymi stronami przedsiębiorstwa w postaci odpowiedzi na następujące osiem pytań warunkujących rozpoznanie interakcji między czynnikami otoczenia a przedsiębiorstwem:

- od strony otoczenia (analiza TOWS):
 1. Czy zagrożenia, które mogą się pojawić, osłabią silne strony przedsiębiorstwa?
 2. Czy szanse, które mogą się pojawić, spotęgują zidentyfikowane siły?
 3. Czy zagrożenia, które mogą się pojawić, spotęgują występujące słabości?
 4. Czy szanse, które mogą się pojawić, pozwolą przezwyciężyć istniejące słabości?
- od strony przedsiębiorstwa (analiza SWOT):
 1. Czy zidentyfikowane siły pozwolą wykorzystać szanse, które mogą wystąpić?
 2. Czy zidentyfikowane słabości nie pozwolą na wykorzystanie pojawiających się szans?
 3. Czy zidentyfikowane siły pozwolą na przezwyciężenie mogących wystąpić zagrożeń?
 4. Czy zidentyfikowane słabości wzmocnią siłę oddziaływania mogących wystąpić zagrożeń?

Odpowiedź na każde z pytań wymaga zbudowania odpowiedniej tabeli zawierającej relacje między poszczególnymi czynnikami. Wypełnia się ją w sposób następujący:

- 1) jeżeli między rozpatrywaną parą elementów występuje interakcja w tabeli wstawia się cyfrę 1, jeżeli nie ma między nimi powiązań – cyfrę 0,
- 2) po zdefiniowaniu relacji między poszczególnymi elementami sumuje się w kolumnach i wierszach liczbę interakcji, a następnie otrzymany wynik mnoży się przez wagę określającą istotność każdego z czynników,
- 3) na podstawie uzyskanych iloczynów można każdemu z czynników przypisać rangę wskazującą, który z czynników wpływających będzie miał relatywnie największą siłę oddziaływania (kolejność rang wpisywanych w kolumnach) oraz który z czynników będzie najbardziej podatny na wpływy (kolejność rang wpisywanych w wierszach),
- 4) następnie sumuje się wszystkie stwierdzone interakcje oraz iloczyny interakcji i wag.

Na koniec należy zestawić ze sobą wyniki uzyskane z tych ośmiu tabel. Kombinacja czynników, dla których uzyskana w zestawieniu zbiorczym suma iloczynów jest największa, pokazuje, którą z czterech strategii przedsiębiorstwo powinno przyjąć (strategię agresywną, konkurencyjną, konserwatywną czy defensywną).

Poniżej został przedstawiony przykład sporządzenia czterech tabel (tab. 5-8) dla analizy TOWS w oparciu o czynniki i ich wagi dla analizowanego Zakładu Tapicerskiego (tab. 4). Zostały w nich obliczone ważone interakcje dla każdej pary grup czynników. Ze względu na ograniczoną objętość artykułu nie podano czterech tabel dla analizy SWOT. Sporządza się je w podobny sposób odpowiadając na pytania od strony przedsiębiorstwa.

Tabela 5. Analiza TOWS: zagrożenia/siły. Czy zagrożenia, które mogą się pojawić, osłabią silne strony firmy?

Table 5. TOWS analysis: threats/strengths. Do the threats which may arise will discount weaknesses of the company?

Zagrożenia	Silna konkurencja w branży	Wzrost cen zaopatrzeniowych na surowce i materiały	Rozwijający się import	Waga	Liczba interakcji	Iloczyn wag i interakcji	Ranga
Siły							
Jakość produktów	1	1	1	0.4	3	1.2	1/2
Pozycja kosztowa	1	1	1	0.4	3	1.2	1/2
Położenie w centrum Polski	0	0	0	0.2	0	0	3
Waga	0.5	0.3	0.				
Liczba interakcji	2	2	2				
Iloczyn wag i interakcji	1	0.6	0.4				
Ranga	1	2	3				
Suma interakcji					12		
Suma iloczynów						4.4	

Źródło: opracowanie własne na podstawie tab. 4 i K. Oblój, *Strategia organizacji*, PWE, Warszawa 1999, s. 193.

Tabela 6. Analiza TOWS: szanse/siły. Czy szanse, które mogą się pojawić, spotęgują zidentyfikowane firmy?

Table 6. TOWS analysis: opportunities/strengths. Do the opportunities which may arise will increase the identified companies?

Szanse	Wzbogacanie się społeczeństwa	Rozwój budownictwa	Dotacje z UE na rozwój przedsiębiorstwa	Wzrost gospodarczy	Rosnący eksport	Waga	Liczba interakcji	Iloczyn wag i interakcji	Ranga
Siły									
Jakość produktów	0	0	1	1	1	0.4	3	1.2	2
Pozycja kosztowa	1	0	1	1	1	0.4	4	1.6	1
Położenie w centrum Polski	0	0	0	0	0	0.2	0	0	3
Waga	0.2	0.2	0.3	0.2	0.1				
Liczba interakcji	1	0	2	2	2				
Iloczyn wag i interakcji	0.2	0	0.6	0.4	0.2				
Ranga	3/4	5	1	2	3/4				
Suma interakcji							14		
Suma iloczynów								4.2	

Źródło: opracowanie własne na podstawie tab. 4 i K. Oblój, *Strategia organizacji*, PWE, Warszawa 1999, s. 193.

Tabela 7. Analiza TOWS: zagrożenia/słabości. Czy zagrożenia, które mogą się pojawić, spotęgują występujące słabości?

Table 7. TOWS analysis: Threats/weaknesses Do the threats which may arise will increase the identified weaknesses?

Zagrożenia	Silna konkurencja w branży	Wzrost cen zaopatrzeniowych na surowce i materiały	Rozwijający się import	Waga	Liczba interakcji	Iloczyn wag i interakcji	Ranga
Słabości							
Małoseryjny charakter produkcji	1	1	0	0,3	2	0,6	1
Wielkość przedsiębiorstwa ograniczona niewielkim parkiem maszynowym	0	0	0	0,2	0	0	4
Niewielka liczba stałych odbiorców	1	0	0	0,3	1	0,3	2
Konieczność ponoszenia dużych nakładów związanych z dotarciem do odbiorców	1	0	0	0,2	1	0,2	3
Waga	0,5	0,3	0,2				
Liczba interakcji	3	1	0				
Iloczyn wag i interakcji	1,5	0,3	0				
Ranga	1	2	3				
Suma interakcji						8	
Suma iloczynów						2,9	

Źródło: opracowanie własne na podstawie tab. 4 i K. Oblój, *Strategia organizacji*, PWE, Warszawa 1999, s. 193.

Biorąc pod uwagę iloczyn wag i liczbę interakcji (tab. 5) najbardziej znaczącymi zagrożeniami pomniejszającymi znaczenie silnych stron, jakimi dysponuje Zakład Tapicerski, należy uznać silną konkurencję w branży oraz wzrost cen zaopatrzeniowych na surowce i materiały. Natomiast dwiema najbardziej podatnymi na oddziaływanie zdefiniowanych zagrożeń silnymi stronami są: jakość produktów oraz pozycja kosztowa. W praktyce oznacza to, że w sytuacji wystąpienia zagrożeń w pierwszej kolejności te właśnie silne strony stracą swoje znaczenie jako podstawa budowania strategicznej przewagi Zakładu.

Za dwie najważniejsze szanse, potęgujące znaczenie silnych stron (tab. 6), jakimi dysponuje Zakład Tapicerski, należy uznać możliwość otrzymania dotacji z UE na rozwój przedsiębiorstwa oraz zdecydowanie szybszy wzrost gospodarczy. Natomiast dwiema najbardziej podatnymi na oddziaływanie zdefiniowanych szans silnymi stronami są: dobra pozycja kosztowa oraz wysoka jakość produktów. W praktyce oznacza to, że w sytuacji wystąpienia szans w pierwszej kolejności te właśnie silne strony wzmocnią swoje znaczenie jako podstawa budowania strategicznej przewagi Zakładu.

Tabela 8. Analiza TOWS: szanse/słabości. Czy szanse, które mogą się pojawić, pozwolą przezwyciężyć istniejące słabości?

Table 8. TOWS analysis: opportunities/weaknesses. Do the opportunities which may arise will help to defeat the existing weaknesses?

Szanse	Wzbogacanie się społeczeństwa	Rozwój budownictwa	Dotacje z UE na rozwój przedsiębiorstwa	Wzrost gospodarczy	Rosnący eksport	Waga	Liczba interakcji	Iloczyn wag i interakcji	Ranga
Słabości									
Małoseryjny charakter produkcji	0	0	1	0	0	0,3	1	0,3	2
Wielkość przedsiębiorstwa ograniczona niewielkim parkiem maszynowym	0	0	1	0	0	0,2	1	0,2	3
Niewielka liczba stałych odbiorców	1	1	1	0	1	0,3	4	1,2	1
Konieczność ponoszenia dużych nakładów związanych z dostarczeniem do odbiorców	0	0	0	0	0	0,2	0	0	4
Waga	0,2	0,2	0,3	0,2	0,1				
Liczba interakcji	1	1	3	0	1				
Iloczyn wag i interakcji	0,2	0,2	0,9	0	0,1				
Ranga	2/3	2/3	1	4	5				
Suma interakcji							12	3,1	
Suma iloczynów									

Źródło: opracowanie własne na podstawie tab. 4 i K. Oblój, *Strategia organizacji*, PWE, Warszawa 1999, s. 193.

Za najważniejsze zagrożenia, potęgujące znaczenie słabych stron, jakimi dysponuje Zakład (tab. 7) należy uznać silną konkurencję w branży oraz wzrost cen zaopatrzeniowych na materiały i towary. Dwoma zaś najbardziej podatnymi na oddziaływanie zdefiniowanych zagrożeń słabymi stronami są: małoseryjny charakter produkcji oraz niewielka liczba stałych odbiorców. Oznacza to, że w sytuacji wystąpienia zagrożeń w pierwszej kolejności te właśnie słabe strony zwiększą swoje znaczenie.

Za najważniejsze szanse mogące przezwyciężyć słabe strony, jakimi dysponuje Zakład, należy zdecydowanie uznać możliwość uzyskania dotacji z UE na rozwój oraz wzrost budownictwa, co z kolei związane jest z wzbogaceniem się społeczeństwa (tab. 8).

Podatnymi na oddziaływanie zdefiniowanych szans słabymi stronami są: niewielka liczba stałych odbiorców oraz małoseryjny charakter produkcji analizowanego Zakładu. Pojawiające się szanse pozwolą przezwyciężyć przede wszystkim te

słabe strony. Zakład powinien skoncentrować się na jak najlepszym wykorzystaniu szansy dotacji z UE.

Po dokonaniu analizy TOWS/SWOT (w artykule ograniczono się do TOWS) można przedstawić zbiorcze zestawienie wyników, jak w tab. 9.

Tabela 9. Zestawienie wyników analizy TOWS/SWOT dla Zakładu Tapicerskiego

Table 9. TOWS/SWOT analysis results for the Upholstery Company

Rozpatrywana kombinacja	Wyniki analizy TOWS		Wyniki analizy SWOT		Zestawienie zbiorcze SWOT/TOWS	
	Suma interakcji	Suma iloczynów	Suma interakcji	Suma iloczynów	Suma interakcji	Suma iloczynów
Zagrożenia/Sily (T-S)	12	4,4	-	-	12	4,4
Szanse/Sily (O-S)	14	4,2	-	-	14	4,2
Szanse/Słabości (O-W)	8	2,9	-	-	8	2,9
Zagrożenia/Słabości (T-W)	12	3,1	-	-	12	3,1

Źródło: opracowanie własne na podstawie tab. 5-8.

Po przeprowadzeniu analizy czynników TOWS/SWOT od strony otoczenia Zakładu Tapicerskiego i przy danej konfiguracji i wagach czynników, najbardziej pożądaną opcją działania dla Zakładu jest strategia konserwatywna. Ważona liczba iloczynów jest bowiem w polu odpowiadającym tejże strategii największa (4,4).

Przyjęcie przez Zakład Tapicerski strategii konserwatywnej polegać powinno na minimalizowaniu negatywnego wpływu otoczenia przez maksymalne i zarazem aktywne wykorzystanie potencjału tkwiącego w Zakładzie. W szczególności do działań charakterystycznych dla tego typu strategii można zaliczyć: selekcję produktów, segmentację rynku, redukcję kosztów, ulepszanie produktów konkurencyjnych, rozwój rynków, rozwój produktów, wchodzenie z nowymi produktami na nowe rynki.

Z analizy wynika, że podstawowymi silnymi stronami, na jakich powinna być budowana strategiczna przewaga Zakładu Tapicerskiego są: jakość produktów i pozycja kosztowa. Inwestowanie w te dwa obszary oraz ich aktywne eksploatowanie w zdecydowany sposób pozwolą na wykorzystanie dwóch najistotniejszych z punktu widzenia przyszłego rozwoju sektora szans, jakimi są: możliwość uzyskania dotacji z UE na rozwój przedsiębiorstwa, wzbogacenie się społeczeństwa, szybki wzrost gospodarczy w Polsce oraz rozwój budownictwa, który daje dobre prognozy wzrostu zapotrzebowania na wyroby oferowane przez Zakład Tapicerski. W swoich przyszłych planach kierownictwo Zakładu powinno się również zastanowić nad możliwością zwiększenia eksportu do krajów Unii Europejskiej.

Szczególnej uwagi wymagają zagrożenia, jakie mogą się pojawić. Wystąpienie silnej konkurencji w branży, wzrost cen zaopatrzeniowych na surowce i materiały, rozwijający się import mogą potęgować słabe strony Zakładu, jakimi są małoseryjny charakter produkcji, wielkość przedsiębiorstwa ograniczona niewielkim parkiem maszynowym, niewielka liczba stałych odbiorców, konieczność ponoszenia dużych nakładów związanych z dotarciem do odbiorców.

Wnioski płynące z przeprowadzonej analizy TOWS/SWOT przyjmującej spojrzenie „z zewnątrz do wewnątrz”, czyli śledząc wyniki interakcji czynników TOWS są następujące: w pierwszej kolejności należałoby stosować strategię konserwatywną, czyli wykorzystywać potencjał wewnętrzny niwelując zagrożenia, a jednocześnie działać w myśl strategii agresywnej, a to ze względu na znaczną liczbę istotnych okazji w otoczeniu, które pozwalają przewyciężyć słabe strony Zakładu. Aby jednak w pełni odzwierciedlić pozycję strategiczną i dobrać właściwą strategię normatywną należy również dokonać analizy podejścia od „wewnątrz do zewnątrz” (SWOT). Omówiona tu technika TOWS/SWOT stawia bowiem znak równości między ważoną analizą TOWS i SWOT. Wybrana strategia stanowi w technice TOWS/SWOT wynikową obu podejść. W technice tej są one traktowane jako komplementarne i warunkujące właściwie rozpoznanie interakcji zachodzących między otoczeniem a przedsiębiorstwem i odwrotnie.

Literatura

Bibliography

- Berliński L., *Zarządzanie strategiczne małym przedsiębiorstwem*, OPO, Bydgoszcz 2002.
- Drażek Z., Niemczynowicz B., *Zarządzanie strategiczne przedsiębiorstwem*, PWE, Warszawa 2003.
- Gierszewska G., Romanowska M., *Analiza strategiczna przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 1994.
- Kramer T., *Podstawy marketingu*, PWE, Warszawa 2000.
- Michalak A., *Pozycja rozwojowa przedsiębiorstwa – metoda oceny i strategię normatywne*, w: *Strategie przedsiębiorstw handlowych w warunkach gospodarki rynkowej*, pod red. M. Sławińskiej, Wyd. AE w Poznaniu, Poznań 1996.
- Michalak A. (red.), *Marketing*, Wyd. AE w Poznaniu, Poznań 1999.
- Oblój K., *Strategie organizacji*, PWE, Warszawa 1998.
- Pomykański A., *Nowoczesne strategie marketingowe*, INFOR, Warszawa 2001.
- Rokita J. i Jędralska K. (red.), *Zarządzanie strategiczne*, GWSH w Katowicach, Katowice 2000.
- Urbanowska-Sojkin E., Banaszyk P., Witeczak H., *Zarządzanie strategiczne przedsiębiorstwem*, PWE, Warszawa 2004.

Techniki analizy SWOT stosowana w ocenie pozycji rynkowej przedsiębiorstwa i doborze strategicznym

Streszczenie

Analiza SWOT występuje w różnych odmianach charakteryzujących się stopniem szczegółowości i przydatności w określaniu pozycji rynkowej przedsiębiorstwa i doborze normatywnej strategii rozwoju. Może to być:

- 1) prosta analiza SWOT z macierzą doboru strategicznego,
- 2) punktowa analiza SWOT z oceną prawdopodobieństwa odniesienia sukcesu strategicznego,
- 3) ważona punktowa analiza SWOT,
- 4) analiza interakcji TOWS/SWOT.

Celem artykułu jest zaprezentowanie tych technik analizy SWOT w wymienionej kolejności. Zastosowanie którejkolwiek z nich może być pomocne w określeniu źródeł niepowodzeń w funkcjonowaniu przedsiębiorstwa oraz jego szans rozwojowych.

SWOT analysis techniques applied in the estimation of the market position of a company and its strategic selection

Summary

SWOT analysis techniques appear in different variants characterized by different levels of details and usefulness in the process of the market position determination and selection of the normative development strategy.

It maybe:

- 1) Simple SWOT analysis with the strategic matrix selection
- 2) Punctual SWOT analysis with the elements of probability of market strategic success
- 3) Weighted punctual SWOT analysis
- 4) TOWS/SWOT interaction analysis

Presentation of these SWOT analysis techniques in the mentioned succession is the main target of this paper. The implementation of one of them may help in the determination of failure sources in the process of positioning of the company on the market and maybe a chance in the strategic development.

Kompetencje menedżera w organizacji gospodarczej

The manager's competence in the economic organization

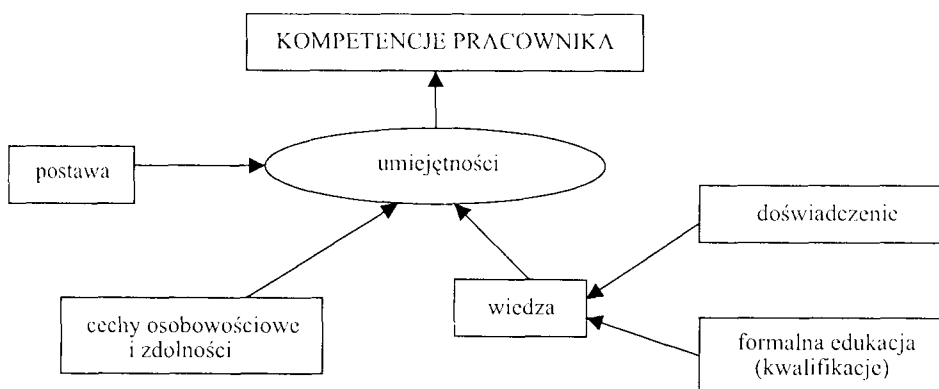
Wprowadzenie

Introduction

Sposób, w jaki menedżer odgrywa swoje role w firmie, zależy od wielu czynników, które składają się na jego kompetencje. Kompetencje zaś to suma posiadanych przez jednostkę zdolności, umiejętności oraz wiedzy wspartych przez odpowiednie cechy osobowości, a także - co ważne - przez doświadczenie i sposoby zachowania oraz procedury działania¹. Kompetentny menedżer powinien zatem posiadać wiedzę i umiejętności, ale również odpowiednie zdolności, dzięki którym będzie potrafił wykorzystywać je w skutecznym działaniu. Istotę kompetencji prezentuje poniższy wykres 1.

Wykres 1. Zależności między kompetencjami a umiejętnościami

Figure 1. Relationships between competence and skills



Źródło: A.Rakowska, *Zrozumieć, aby kierować*, Personel nr 3, 1-15 lutego 2002, s. 24 i 25.

¹ J.Zgud, *Nie tylko dyplomy i tytuły*, Personel nr 19, 16 - 31 października 2000, s. 28.

Umiejętności Skills

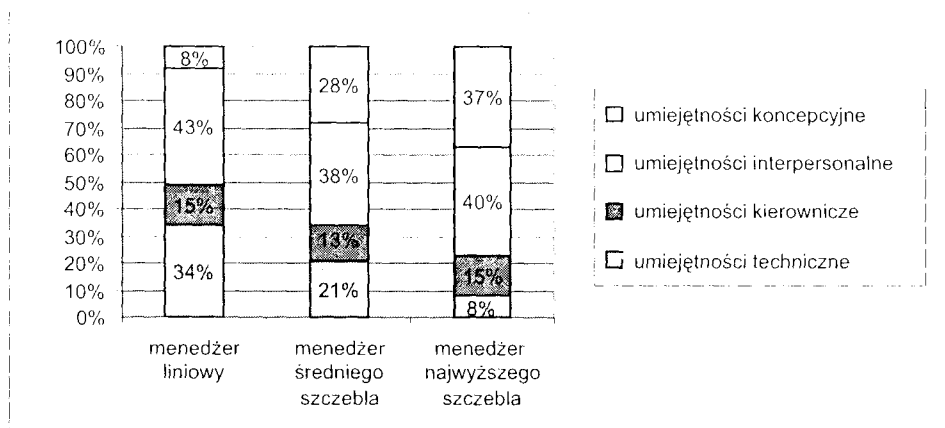
Aby skutecznie i efektywnie wypełniać rolę menedżerską w przedsiębiorstwie potrzebne jest bardzo wiele umiejętności. Jednakże te najbardziej podstawowe i jednocześnie najczęściej cytowane w literaturze zawierają się w koncepcji R.L.Katza i są to:

- umiejętności koncepcyjne (conceptual skills),
- umiejętności interpersonalne (human relations skills),
- umiejętności techniczne (technical skills),
- umiejętności kierownicze (administrative skills)².

Waga poszczególnych typów umiejętności zależy od wielu czynników, m.in. od typu przedsiębiorstwa, w którym menedżer jest zatrudniony, rodzaju organizacji, jego miejsca w strukturze organizacyjnej firmy, pracy jaką wykonuje, a także od podwładnych, którymi zarządza³. Poniższy wykres (2) pokazuje, jaka jest relacja między poszczególnymi grupami umiejętności na różnych szczeblach w hierarchii organizacji.

Wykres 2. Ważność poszczególnych umiejętności menedżerskich na różnych szczeblach

Figure 2. Relevance of each manager skills on various levels



Źródło: D.C.Mosley, L.C.Meggison, P.H.Petri, *Supervisory management: the art of working with and through people*, O.H. : South-Western Publishing Co., Cincinnati 1985, s. 16.

² D.C.Mosley, L.C.Meggison, P.H.Petri, op cit., s. 14.

³ Tamże

Umiejętności koncepcyjne odnoszą się do zdolności rozumienia i rozwiązywania całości stosunków zachodzących między organizacją a jej otoczeniem zewnętrznym, a także występujących powiązań, relacji między wewnętrznymi jednostkami organizacyjnymi⁴. Menedżer musi zatem rozumieć uwarunkowania wewnętrzne i zewnętrzne w jakich operuje on i jego firma, czyli posiadać umiejętność holistycznego spojrzenia na cele i możliwości organizacji w stale zmieniającym się otoczeniu. Umiejętności koncepcyjne obejmują więc: umiejętność literalnego myślenia, rozpoznawania struktury sytuacji i współzależności czynników ją kształtujących, strategicznego myślenia i działania, horyzontalnego patrzenia na cele organizacji, formułowania jej misji i wizji itp.⁵ Jak wynika z wykresu 2 umiejętności koncepcyjne największe znaczenie mają dla menedżerów najwyższego szczebla, mniejsze dla średniego szczebla i najmniej ważne są dla menedżerów liniowych. Taki rozkład wiąże się z odpowiedzialnością kadry naczelnej za rozwój firmy. To menedżerowie najwyższego szczebla generują różne koncepcje firmy w przyszłości. Następnie dokonują symulacji przyszłości, polegającej na badaniu, jakie są szanse i zagrożenia realizacji każdej z wygenerowanych koncepcji, w różnych sytuacjach i w różnych układach warunków. Badają oni również jakie sytuacje mogą zaistnieć wewnątrz i na zewnątrz organizacji, jakie koszty będą z nimi związane oraz jakich zasobów wymaga urzeczywistnienie każdej z tych koncepcji⁶. Każda wprowadzona w życie koncepcja zmienia uwarunkowania funkcjonowania przedsiębiorstwa, zmienia się bowiem sytuacja wewnątrz i na zewnątrz firmy. Należy zatem stwierdzić iż, generowanie koncepcji jest procesem, a nie jednorazowym przedsięwzięciem. Proces ten powinien w każdym przedsiębiorstwie zachodzić stale, gdyż jest on warunkiem jego rozwoju.

Umiejętności interpersonalne natomiast to zdolności rozumienia innych ludzi oraz efektywnego współdziałania z nimi. Umiejętności te są potrzebne na wszystkich szczeblach zarządzania, do umiejętnego postępowania z podwładnymi jako jednostkami, ale także z grupami, a nawet do kształtowania relacji pomiędzy poszczególnymi grupami w przedsiębiorstwie. Obejmują one przede wszystkim umiejętności: nawiązywania kontaktów, upraszczania komunikacji i zwiększania jej efektywności, rozwiązywania konfliktów, delegowania, motywowania, sprawiedliwego oceniania, ale również umiejętności niezbędne do utrzymywania efektywnej współpracy z dostawcami, klientami, inwestorami i innymi partnerami spoza organizacji. Oprócz tych kluczowych umiejętności (przedstawionych szerzej powinien tabeli 1), menedżer powinien mieć również zdolności przywódcze⁷, czyli umiejętność przekony-

⁴ S.Smoliński. *Menedżer skuteczny i sprawny*. TONiK. Bydgoszcz 1997, s. 72.

⁵ J.Penc. *Decyzje menedżerskie - o sztuce zarządzania*, C.H.Beck. Warszawa 2001, s. 81.

⁶ B.R.Kuc. *Zarządzanie doskonałe*. Wydawnictwo Menedżerskie PTM. Warszawa 2000, s. 76.

⁷ Warto jednakże zauważyć iż, ostatnio, jeśli chodzi o umiejętności przywódcze dużą wagę przykładają do tzw. koncepcji Inteligencji Emocjonalnej, stworzonej przez amerykańskiego specjalistę Daniela Golemana (D.Goleman, R.E.Boyatzis, A.McKee, *Naturalne przywództwo: odkrywanie mocy inteligencji emocjonalnej*, Jacek Santorski - Wydawnictwa biznesowe. Warszawa 2002). Zdaniem D.Golemana z pięciu zasadni-

wania i wywierania na pracowników wpływu bez sięgania po środki przymusu i bez angażowania autorytetu formalnego⁸.

Umiejętności interpersonalne są zatem niezbędnym warunkiem sprawnego zarządzania ludźmi, czyli najważniejszym czynnikiem w organizacji. Poziom realizacji funkcji personalnej rzutuje - np. przez odpowiedni dobór, doskonalenie, czy motywowanie kadr - na poziom realizacji pozostałych funkcji i całego zarządzania firmą. W związku z tym należy zauważyć, że zarządzanie, współdziałanie z ludźmi ma bardzo istotny wpływ na kształtowanie się uwarunkowań wewnętrznych i zewnętrznych firmy. Odpowiednie przygotowanie i rozwój kadr pomaga tak ukształtować te warunki, aby przedsiębiorstwo w długim okresie czasu czerpało z nich same korzyści. Co więcej w razie komplikowania się warunków funkcjonowania organizacji i dużych turbulencji otoczenia funkcja personalna może przyczynić się do zmniejszenia niepewności w działaniu firmy, stając się tym samym istotnym czynnikiem jej przetrwania i rozwoju⁹.

Menedżerowie używają zatem umiejętności koncepcyjnych do podejmowania decyzji, a umiejętności interpersonalnych do nakłonienia ludzi aby wykonali te decyzje. Umiejętności kierownicze natomiast umożliwiają menedżerom sprawdzenie czy decyzje zostały wykonane w sposób odpowiedni. Umiejętności te pozwalają menedżerom wszystkich szczebli na efektywne używanie swoich innych kompetencji do odgrywania ról menedżerskich. Obejmują one umiejętność ustanawiania odpowiedniej polityki i procedur, a następnie postępowania zgodnie z nimi, oraz określanie metod przetwarzania informacji, radzenia sobie z „papierkową robotą” itp.¹⁰. Umiejętności te pomagają zatem „zorganizować” wykonywanie funkcji menedżerskich i tylko w pośredni sposób przyczyniają się do kształtowania sytuacji wewnątrz i na zewnątrz przedsiębiorstwa. Nie oznacza to jednak, że ich znaczenie w tworzeniu i modyfikowaniu uwarunkowań działania firmy może być lekcewa-

czych elementów: samoświadomości (głębokie rozumienie swoich emocji, atutów, wad, słabości i motywacji), samoregulacji (prowadzenie dialogu wewnętrznego, dzięki któremu człowiek nie jest więźniem swoich emocji), motywacji (woła osiągnąć ponad oczekiwania własne i czyjekolwiek), empatia (umiejętność wczuwania się w sytuację lub argumenty innych, by móc podejmować racjonalne decyzje) oraz umiejętności socjalne (wypadkowa wszystkich elementów inteligencji emocjonalnej, m.in. tzw. talent towarzyski, uprzejmość i życzliwość w kontaktach interpersonalnych). Daniel Goleman twierdzi ponadto, że inteligencji emocjonalnej można się nauczyć – podaje nawet szereg technik jej stymulacji i rozwoju, do których punktem wyjścia jest model samorozwoju Richarda Boyatzisa.

⁸ Autorytet formalny to autorytet wynikający z rodzaju funkcji i (lub) zajmowanego stanowiska i przypisywanych mu prawem uprawnień. Akceptacja tego autorytetu może wynikać stąd, że dana pozycja jest wyposażona w silną władzę lub, że przypuszcza się, że tak jest. Natomiast autorytet nieformalny jest zdolnością wywierania wpływu i pozyskiwania zwolenników, musi jednak być zaakceptowany przez osoby znajdujące się w sferze jego oddziaływania. Autorytet ten stanowi przejaw ważności, zaufania, wpływu, ogólnego uznania i respektowania jednostki, grupy, czy instytucji wynikający z posiadania wysokich kwalifikacji, wartości etycznych, szczególnych zasług, społecznie akceptowanych zachowań, niezależności oceny, publicznego wypowiedzania opinii, obrony słusznych spraw, moralności itp. J. Penc, *Kreatywne kierowanie: organizacja i kierownik jutra, rozwiązywanie problemów kadrowych*, „Placet”, Warszawa 2000, s. 184.

⁹ Zob. T. Listwan, *Kształtowanie kadry menedżerskiej firmy*, „Kadry”, Wrocław 1995, s. 27.

¹⁰ D.C. Mosley, L.C. Megginson, P.H. Petri, op.cit., s. 17.

ne, wręcz przeciwnie – umożliwiają one bowiem kształtowanie rzeczywistości innym czynnikiem.

Tabela 1. Kluczowe umiejętności kierownicze

Table 1. Key managerial skills

Umiejętności	Czas	Odwaga podejmowania ryzyka	Wiarygodność	Zaufanie
Dobór i wspieranie pracowników	Bez inwestowania czasu nie będzie dobrych rezultatów.	Również przy starannej selekcji istnieje jakieś ryzyko.	Nie składajcie przy zatrudnianiu żadnych obietnic, które nie mogą być spełnione.	Obdarzajcie nowego pracownika zaufaniem, on postara się mu sprostać.
Uzgadnianie celów i rozdział zadań	Uzgadnianie celów jest czasochłonne, ale czas zwraca się z nawiązką w fazie realizacji.	Uzgadnianie celów i omawianie zadań minimalizuje ryzyko.	Nigdy jednostronnie nie zmieniajcie uzgodnionych celów i przydziałów zadań.	Bez wzajemnego zaufania nie da się uzgodnić celów.
Otwarta komunikacja	Otwarta komunikacja kosztuje więcej czasu niż komunikacja jednokierunkowa.	Otwarta komunikacja zwiększa ryzyko, że menedżer nie przeformuluje swojego poglądu.	Baczenie, by wasze działania odpowiadały waszym słowom.	Bez zaufania nie ma otwartej komunikacji, która z kolei poprawia zaufanie.
Sprzysianie odpowiedzialności pracowników	Przez to zyskuje się na czasie. Nie rób nigdy niczego co może zrobić także pracownik.	Kto pozostawia pracowników z ich własną odpowiedzialnością również w trudnych sytuacjach, ten podejmuje ryzyko. Jednak menedżer unikający wszelkiego ryzyka musi przegrać.	Nie ograniczajcie się do samego głoszenia odpowiedzialności indywidualnej, lecz również postępujcie odpowiednio.	Jeśli obawiacie się działania pracowników na własną odpowiedzialność, to po co ich zatrudniście?

Źródło: J.A.Egli, *Kluczowe umiejętności w kierowaniu ludźmi*, Zarządzanie na Świecie nr 6, 1996, s. 31.

Umiejętności techniczne wreszcie, odnoszą się do zrozumienia i wykorzystania specjalistycznej wiedzy, technik i procedur, a także technologii wykorzystywanych w danym przedsiębiorstwie. Umiejętności te są niezbędne w zarządzaniu operacyjnym, np. w zakresie zarządzania personelem, kosztami czy finansami w organizacji, myślenia marketingowego, ale też operacyjnego zarządzania procesem wytwór-

czym (badanie pracy, organizacja stanowisk pracy)¹¹. Umiejętności techniczne są niezbędne w szczególności dla menedżerów liniowych, którzy są odpowiedzialni za utrzymanie konkurencyjności produktu firmy. Jednakże kadra naczelna również powinna je posiadać, choćby w stopniu minimalnym, potrzebnym do zarządzania organizacją, np. zarządzanie kosztami i finansami, a także sprawdzenia efektywności działań podwładnych.

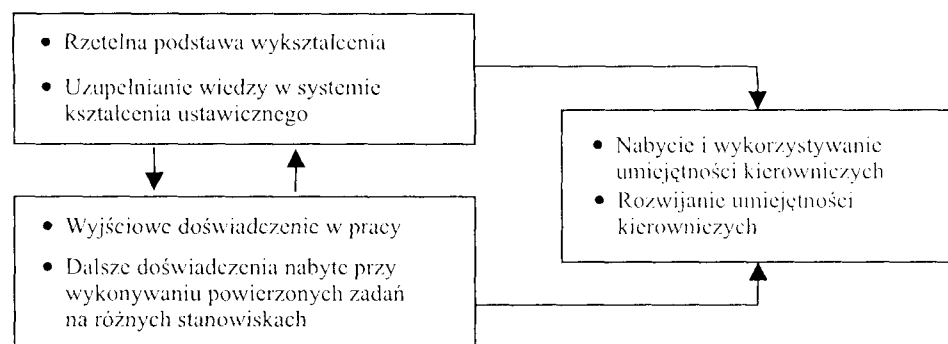
Umiejętności techniczne również przyczyniają się na różne sposoby do kształtowania kontekstów działania przedsiębiorstwa. Mogą bowiem kształtować kontekst wewnętrzny firmy, chociażby poprzez udoskonalanie technologii wykorzystywanej w przedsiębiorstwie, a w konsekwencji zwiększanie wydajności produkcji, usprawnianie funkcjonowania przedsiębiorstwa i wzrost jego konkurencyjności na rynku. Jak również kontekst zewnętrzny np. poprzez udoskonalenie procedur obsługi klienta, które zwiększą jego zadowolenie i spowodują napływ nowych odbiorców.

Wykształcenie i doświadczenie ***Education and experience***

Specjaliści w zakresie zarządzania formułują coraz to nowe katalogi umiejętności, które często wykraczają poza przedstawione powyżej. Porządny menedżer powinien w dzisiejszych czasach posiadać zarówno autorytet formalny, jak i nieformalny, zbudowany na wiedzy kompetencjach umiejętnościach fachowych. Wiedza to powinna być zdobyta zarówno w trakcie edukacji, jak i w praktyce zawodowej (wykres 3).

Wykres 3. Wykształcenie i doświadczenie jako źródła umiejętności menedżerskich

Figure 3. Education and experience as manager's knowledge source



Źródło: R.W.Griffin. *Podstawy zarządzania organizacjami*. Wydawnictwo Naukowe PWN. Warszawa 2000.

¹¹ S.Smoliński, op cit., s. 73.

Wiedza i doświadczenie muszą być przez menedżera ustawicznie poszerzane, musi on zatem posiadać umiejętność szybkiego uczenia się, przyswajania nowych idei, technologii i praktyk gospodarczych. Dobra orientacja w ekonomicznym, społecznym, politycznym i prawnym otoczeniu przedsiębiorstwa wymaga bowiem szerokich horyzontów i ciągle aktualizowanej wiedzy z różnych dziedzin: polityki, ekonomii, finansów, historii, kultury i innych. Ponieważ okres starzenia się posiadanej wiedzy jest obecnie bardzo krótki, menedżerowie muszą poszukiwać możliwości nieustannej nauki¹², aby z wyprzedzeniem rozpoznawać szanse i zagrożenia pojawiające się w coraz szybciej zmieniającym się otoczeniu firmy. Przewidując bowiem przyszłe kształtowanie się uwarunkowań zewnętrznych menedżer może reagować już w momencie zmiany, co niewątpliwie wpływa na konkurencyjność i rozwój przedsiębiorstwa.

Cechy osobowości ***Features of the personality***

Rozważając kwestię kompetencji menedżerskich nie należy zapominać również o roli osobowości w karierze menedżera. Spór o tę rolę trwa w nauce zarządzania od dawna. Już w początkach rozwoju tej nauki zastanawiano się nad wpływem osobowości kierownika na efektywność zarządzania ludźmi. Poglądy na ten temat ewoluowały od fascynacji tzw. teorią cech kierowniczych na początku XX wieku - zakładającą, że do przywództwa potrzebne są określone cechy osobowości, które dane są tylko nielicznym ludziom - do rozczarowania tą teorią, czemu wyraz daje wielu współczesnych twórców nauki o zarządzaniu.¹³ Nie opowiadając się po żadnej ze stron warto zwrócić uwagę na koncepcje umiejętności menedżerskich K.S.Cameron i D.A.Whettena¹⁴, którzy skupili się wyłącznie na umiejętnościach, których można się nauczyć w trakcie treningów i szkoleń. Zwrócili przy tym szczególną uwagę na umiejętności interpersonalne i intrapersonalne (osobiste). Umiejętności interpersonalne zostały już wyżej omówione, natomiast do umiejętności osobistych autorzy zaliczyli:

- doskonalenie samoświadomości
- kierowanie stresem,
- twórcze rozwiązywanie problemów.

Punktem wyjścia dla K.S.Cameron i D.A.Whettena jest świadomość posiadanych umiejętności i wiedzy jako podstawa ludzkich zachowań. Uważają oni, że menedżer nie znający własnej wartości i kompetencji nie może dobrze zarządzać sobą

¹² J.Penc, *Decyzje menedżerskie*..., op.cit., s. 84.

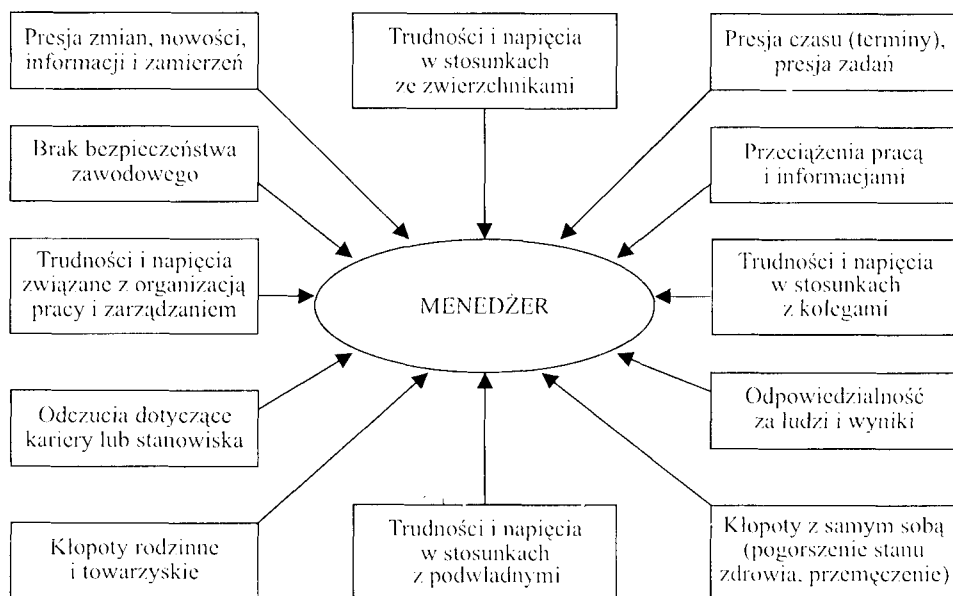
¹³ T.Stalewski, *Kierownik urodzony, czyli rola osobowości w karierze menedżera*, Personel nr 2, 1999, s. 20.

¹⁴ D.A.Whetten, K.S.Cameron, M.Woods, *Developing management skills in Europe*, Addison-Wesley Publishing Company, 1996.

i rozwijać się, nie może również dobrze kierować innymi¹⁵. Wiele badań potwierdziło fakt, że znajomość samego siebie i akceptacja siebie są ważnymi wyznacznikami skutecznego osobistego i interpersonalnego funkcjonowania. Dotyczy to m.in. wiedzy o samym sobie, zrozumienia własnego stylu uczenia się, umiejscowienia kontroli, czy zrozumienia swoich zachowań w relacjach z innymi¹⁶.

Wykres 4. Menedżer w obszarze napięć i konfliktów w przedsiębiorstwie

Figure 4. Manager in the area of tension and conflicts in the company



Źródło: J.Penc, *Kreowanie zachowań w organizacji*, Agencja Wydawnicza Placet, Warszawa 2001, s. 170.

Bardzo ważną umiejętnością w pracy na stanowisku kierowniczym jest radzenie sobie ze stresem. Stresy odczuwane przez kadrę menedżerską (management stress) są na ogół związane z różnymi przeszkodami w spełnianiu podstawowych funkcji kierowniczych i realizowaniu siebie poprzez kierowanie (patrz wykres 4). Menedżer pracując zwykle w całkowicie nienormowanym czasie pracy, nierzadko trwającym dłużej niż 10–12 godzin dziennie, znajduje się w ciągłym stanie silnego napięcia emocjonalnego. To napięcie nie może się kumulować, menedżer musi bowiem być odporny na zmęczenie i stres, konieczna jest również podzielność uwagi,

¹⁵ A.Rakowska, *Nieoceniona samoświadomość*, Personel nr 4, 16 – 28 lutego 2002, s. 12.

¹⁶ A.Rakowska, *Zrozumieć, aby kierować*, op.cit., s. 25.

a zarazem zdolność do koncentracji i szybkiego reagowania¹⁷. Dlatego też wielu z nich nie wytrzymuje tego napięcia i zmienia pracę na bardziej spokojną, niezależną i mniej odpowiedzialną. Pozostali natomiast dochodzą do własnej strategii przetrwania, która polega na stałej samoregulacji po stresie¹⁸.

Do umiejętności intrapersonalnych należy również twórcze rozwiązywanie problemów. Polega ono na „...analizie kompleksowej, obejmującej zarówno sferę myślową, jak i sferę działania. Problemy trzeba rozwiązywać całościowo w racjonalnej kolejności, zaś alternatywne rozwiązania należy wynajdywać w sposób twórczy, oparty na zasadach logiki lub intuicji, bądź ich połączenia”¹⁹. W literaturze przedmiotu można znaleźć bardzo wiele technik i metod racjonalnego, twórczego rozwiązywania problemów, np. metody recepcyjne, metody asocjacyjne, metody modelowania, metody dedukcyjne, indukcyjne i wiele innych.

Podsumowanie **Recapitulation**

Omówione powyżej elementy składające się na kompetencje menedżera, nie wyczerpują bynajmniej poruszanej tematyki, między innymi ze względu na fakt, iż wizerunek „wzorcowego” menedżera ulega ciągłym zmianom w zależności od warunków jego działania. Uwarunkowania natomiast, zarówno wewnętrzne jak i zewnętrzne są inne dla każdego poszczególnego przedsiębiorstwa i w związku z tym ulegają też innym modyfikacjom. Zatem menedżer, osadzony w danych warunkach, musi posiadać odpowiednie kompetencje i w odpowiedni sposób je uzupełniać.

Literatura **Bibliography**

- Egli J.A., *Kluczowe umiejętności w kierowaniu ludźmi*, Zarządzanie na Świecie nr 6, 1996.
- Goleman D., Boyatzis R.E., McKee A., *Naturalne przywództwo: odkrywanie mocy inteligencji emocjonalnej*, Jacek Santorski – Wydawnictwa biznesowe, Warszawa 2002.
- Griffin R.W., *Podstawy zarządzania organizacjami*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000.
- J.Penc, *Kreatywne kierowanie: organizacja i kierownik jutra, rozwiązywanie problemów kadrowych*, „Placet”, Warszawa 2000
- Kuc B.R., *Zarządzanie doskonale*, Wydawnictwo Menedżerskie PTM, Warszawa 2000.

¹⁷ Zob. B.R.Kuc. op.cit., s. 75.

¹⁸ J.Penc, *Kreatywne kierowanie*, op.cit., s. 237.

¹⁹ J.Penc, *Decyzje w zarządzaniu*, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków 1995, s. 105.

- Listwan T., *Kształtowanie kadry menedżerskiej firmy*, „Kadry”, Wrocław 1995.
- Mosley D.C., Megginson L.C., Petri P.H., *Supervisory management: the art of working with and through people*, OH : South-Western Publishing Co., Cincinnati 1985
- Penc J., *Decyzje menedżerskie – o sztuce zarządzania*, C.H.Beck, Warszawa 2001.
- Penc J., *Decyzje w zarządzaniu*, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków 1995.
- Penc J., *Kreowanie zachowań w organizacji*, Agencja Wydawnicza Placet, Warszawa 2001.
- Rakowska A., *Nieoceniona samoświadomość*, Personel nr 4, 16 – 28 lutego 2002.
- Rakowska A., *Zrozumieć, aby kierować*, Personel nr 3, 1-15 lutego 2002.
- Smoliński S., *Menedżer skuteczny i sprawny*, TONiK, Bydgoszcz 1997.
- Stalewski T., *Kierownik urodzony, czyli rola osobowości w karierze menedżera*, Personel nr 2, 1999.
- Whetten D.A., Cameron K.S., Woods M., *Developing management skills in Europe*, Addison-Wesley Publishing Company, 1996.
- Zgud J., *Nie tylko dyplomy i tytuły*, Personel nr 19, 16 – 31 października 2000.

Kompetencje menedżera w organizacji gospodarczej

Streszczenie

Przedmiotem opracowania jest prezentacja i analiza kompetencji menedżerskich we współczesnej organizacji gospodarczej. Kompetencje zaś to suma posiadanych przez jednostkę zdolności, umiejętności oraz wiedzy wspartych przez odpowiednie cechy osobowości, a także – przez doświadczenie i sposoby zachowania oraz procedury działania. Wychodząc zatem z określenia umiejętności menedżerskich, przeanalizowano wykształcenie i doświadczenie niezbędne na stanowisku kierowniczym. Następnie zwrócono również uwagę na cechy osobowości, którymi powinien wyróżniać się skuteczny menedżer.

The manager's competence in the economic organization

Summary

The subject of the study is the presentation and analysis of manager competence in the contemporary economic organization. Competence it is the amount of talents possessed by the unit, the skills and knowledge of personalities supported by suitable features, as well as - by experience and methods and the procedure of action. Beginning with specifications of manager skills, then author analyzes education and necessary experience on the management job. She is also pointing out the manager's features of the personality, which he should have to be effective.

Wpływ członkostwa Polski w UE na wymianę handlową z krajami WNP

The impact of polish membership in EU on trade exchange with the Commonwealth of Independent States

Układy europejskie oraz Układy o partnerstwie i współpracy między Wspólnotą Europejską a państwami Europy Środkowej i Wschodniej
European Treaties and Treaties of Partnership and Co-operation between European Union and the countries of Central – Eastern Europe

Zmiana ustroju politycznego i głębokie przemiany w systemach gospodarczych na początku lat 90. w Polsce i na Węgrzech, a następnie w innych państwach regionu skłoniły państwa zachodnie do przebudowy ich polityki wobec wschodnich sąsiadów. Jesienią 1989 r. WE zawiesiła ograniczenia ilościowe w imporcie z Polski i Węgier, a później wobec innych wschodnich sąsiadów. Uruchoimiła również program bezzwrotnej pomocy finansowej **PHARE** (*Poland and Hungary: Assistance for the Reconstruction of Their Economy*), który w kolejnych latach został rozszerzony także na inne kraje¹. Państwa, które wkroczyły na drogę reform systemowych zostały też stopniowo objęte systemem powszechnych preferencji celnych – GSP².

Z krajami o najbardziej zaawansowanych przemianach, tj. Polską, Węgrami i Czechosłowacją, w grudniu 1991 r. podpisano umowy o stowarzyszeniu. Kolejne umowy podpisano z Bułgarią, Rumunią, Łotwą, Litwą, Estonią i Słowenią. Umowy stowarzyszeniowe z dziesięcioma krajami Europy Wschodniej i Środkowej (EŚW), zwane **Układami europejskimi** (*Europe Agreements*)³ były instrumentem mającym zapewnić instytucjonalne podstawy korzystniejszych warunków współpracy i wspa-

¹ W 1993 r. programem tym były objęte: Polska, Węgry, Czechy, Słowacja, Bułgaria, Albania, Rumunia, Estonia, Łotwa i Słowenia.

² Ambroziak A., Kawecka – Wyrzykowska E., *Traktatowe stosunki handlowe Wspólnoty Europejskiej z państwami trzecimi* w: *Unia Europejska, I KiC'IZ, Warszawa 2004, tom I, s. 305*

³ Borowiec J., Wilk K., *Integracja europejska*, wyd. Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 2005, s. 497

reia przez państwa Wspólnot Europejskich reform zachodzących w krajach EŚW. Zgodnie z ich postanowieniami, celem stowarzyszenia był rozwój stosunków politycznych, handlu i innych dziedzin stosunków gospodarczych⁴.

Polityka stowarzyszeniowa WE w odniesieniu do państw EŚW, która początkowo była wyrazem poparcia Wspólnoty dla procesu transformacji ustrojowej, z czasem stała się instrumentem przygotowującym je do członkostwa⁵. Osiem spośród nich – w tym Polska – spełniło wszystkie priorytety dostosowania do wymogów Wspólnoty i w maju 2004 r. wstąpiło do Unii tworząc jednolity rynek. Do czasu wejścia Rumunii i Bułgarii do UE (2007 r.) z krajami tymi utrzymywane były na mocy Układów europejskich strefy wolnego handlu.

Po rozpadzie bloku wschodniego i powstaniu niepodległych państw Unia Europejska za główny priorytet wobec wschodnich sąsiadów uznała potrzebę wsparcia procesu przemian politycznych i gospodarczych. Od 1 stycznia 1993 r. WE objęła kraje Wspólnoty Niepodległych Państw (WNP) systemem powszechnych preferencji celnych⁶.

W tym też okresie UE zawarła z krajami WNP bilateralne niepreferencyjne umowy gospodarcze, zwane **Układami o partnerstwie i współpracy** (*Partnership and Cooperation Agreement – PCA*). Pierwsze porozumienia zostały podpisane z Rosją i Ukrainą, a w kolejnych latach z pozostałymi krajami WNP.

W zakresie postanowień handlowych strony układów przyznały sobie wzajemnie klauzulę najwyższego uprzywilejowania oraz zadeklarowały niestosowanie ograniczeń ilościowych w handlu dwustronnym artykułami przemysłowymi. Porozumienia te nie wykluczały tworzenia unii celnych czy stref wolnego handlu, ale nie wprowadzały żadnych obniżek celnych⁷. Układy o partnerstwie i współpracy przewidywały również niestosowanie w handlu między partnerami jakichkolwiek wewnętrznych podatków lub innych opłat wyższych, od tych stosowanych w odniesieniu do podobnych towarów krajowych. Traktowanie narodowe obejmowało także wszystkie inne przepisy oraz regulacje dotyczące sprzedaży, transportu, dystrybucji lub wykorzystania towarów. Oprócz zawartego partnerstwa poszczególne kraje WNP podpisały z WE **umowy sektorowe** umożliwiające łatwiejszy dostęp towarów wrażliwych do rynku Wspólnoty⁸.

Mimo pewnego podobieństwa Układów o partnerstwie i współpracy z Układami europejskimi, cechuje je też wiele różnic. Układy o partnerstwie, zostały zawarte na

⁴ Kawecka – Wyrzykowska E., Kaliszuk E., Synowiec E., *Cele i ogólne zasady stowarzyszenia Polski ze Wspólnotami Europejskimi*, w: *Unia Europejska. Przygotowania Polski do członkostwa*, red. Kawecka – Wyrzykowska E., Synowiec E., IKCHZ, Warszawa 2001, s. 618

⁵ *Integracja europejska*, red. Marszałek A., PWE, Warszawa 2004, s. 127

⁶ Wróblewski M., *Współpraca gospodarcza Unia Europejska – Federacja Rosyjska*, w: *Wymiana handlowa z UE z wybranymi regionami świata*, red. Rymarczyk J., Wróblewski M., Oficyna Wydawnicza Arboretum, Wrocław 2004, s. 112

⁷ Ambroziak A., Kawecka – Wyrzykowska E., *Traktatowe stosunki handlowe...*, wyd. cyt., s. 321-323

⁸ Ambroziak A., Kawecka – Wyrzykowska E., *Traktatowe stosunki handlowe...*, wyd. cyt., s. 321-323

czas określony, nie zawierają zapisu o ewentualnym członkostwie w UE oraz nie wyznaczają kalendarza liberalizacji handlu⁹.

Nowa Polityka Sąsiedztwa UE ***New European Neighbourhood Policy***

Postępujące tzw. rozszerzenie wschodnie postawiły przed Unią Europejską konieczność nowego zdefiniowania polityki wobec krajów sąsiedzkich. Pierwsze dokumenty dotyczące Nowej Polityki Sąsiedztwa (NPS) pojawiły się w 2003 r.¹⁰ Celem tej polityki jest „stworzenie na zewnętrznych granicach UE obszaru dobrobytu i przyjaznego sąsiedztwa, który ma zapewnić stabilność, bezpieczeństwo i pomyślność ugrupowania”.¹¹ Cel ten ma być osiągnięty poprzez ściślejszą współpracę z nowymi sąsiadami, opartą na wspólnych wartościach i interesach oraz poprzez niesienie pomocy sąsiadującym z UE słabszym ekonomicznie krajom. Podstawową zasadą NPS jest różnicowanie unijnej oferty wobec krajów sąsiedzkich w zależności od sytuacji politycznej i gospodarczej w tych krajach, jakości ich stosunków z UE i krajami trzecimi oraz od postępów w reformowaniu ich gospodarek. Szczegółowe zasady współpracy z poszczególnymi krajami są uzgadniane przez Komisję Europejską z władzami danego kraju i przyjmują postać planów działania (Action Plans). Jednym z ważniejszych czynników determinujących pozycję poszczególnych krajów w NPS jest znaczenie gospodarcze danego kraju zarówno dla Unii jako całości jak i dla jej poszczególnych krajów członkowskich.

Ważnym elementem NPS jest „nowy instrument finansowy” (Europejski Instrument Sąsiedztwa i Partnerstwa – European Neighbourhood and Partnership Instrument), który od 2006r. finansuje tę politykę.

Stosunki UE – Rosja ***EU – Russia relations***

Do lat 90. we wzajemnych stosunkach pomiędzy Rosją a Wspólnotami Europejskimi nie występowały powiązania umowne. Wynikało to z braku umowy o wzajemnym uznawaniu pomiędzy RWPG a Wspólnotami Europejskimi. Stosowane porozumienie zostało podpisane dopiero w 1988 r. i dało możliwość zawierania umów bilateralnych.

Po rozpadzie ZSRR stosunki UE z krajami powstałymi regulują w większości przypadków Układy o partnerstwie i współpracy (PCA). UE podpisała Układy

⁹ Borowiec J., Wilk K., *Integracja europejska*, wyd. cyt., s. 503

¹⁰ Polityka ta obejmuje Algierię, Armenię, Azerbejdżan, Białoruś, Egipt, Izrael, Jordanię, Liban, Libię, Maroko, Mołdawię, Autonomię Palestyńską, Rosję, Syrię, Tunezję oraz Ukrainę, za: „*Nowe Sąsiedztwo .. na wschodzie poszerzonej Unii*, Kołodziej T., (red.), Elipsa, Warszawa 2005

¹¹ Błaszczuk M., *Europejskiej kraje WNP a unijna polityka sąsiedztwa*, „Wspólnoty Europejskie – biuletyn informacyjny” nr 8/2004

z 9 krajami WNP: Rosją (1994 r., wejście w życie – 1997 r., zastąpił on zawartą w 1989 r. „Umowę przejściową pomiędzy EWG a ZSRR), Ukrainą (1996), Mołdawią (1988), Kazachstanem, Kirgizją, Armenią, Azerbejdżanem, Gruzją i Uzbekistanem (1999). Stosunki z Białorusią, Turkmenistanem i Tadżykistanem oparte są wciąż na Umowie w sprawie handlu oraz współpracy handlowej i gospodarczej między Wspólnotami Europejskimi a ZSRR, zawartej 18 grudnia 1989 r. (weszła w życie w 1990 r.). Wynika to z zastrzeżeń jakie UE ma wobec poziomu demokracji i ochrony praw człowieka w tych krajach.

Układ o Partnerstwie i Współpracy zawarty z Rosją miał w istotny sposób poszerzyć zakres współpracy w sferze politycznej i gospodarczej. Obejmował bowiem takie dziedziny jak: współpraca polityczna, wymiar sprawiedliwości i spraw wewnętrznych, nauki i technologii, energii, transportu, ochrony środowiska, kultury oraz handlu i inwestycji.¹²

W celu usprawnienia dialogu stworzono instytucjonalne ramy współpracy w postaci:

- spotkań na szczycie Prezydenta Rosji, przewodniczącego Rady UE i przewodniczącego Komisji Europejskiej (dwa razy do roku),
- Rady Współpracy składającej się z ministrów spraw zagranicznych państw UE i Rosji (raz do roku),
- Komitetu Współpracy złożonego z urzędników i ekspertów,
- Parlamentarnego Komitetu Współpracy, w skład którego wchodzi deputowani do Dumy Państwowej i Parlamentu Europejskiego.¹³

W oparciu o Układ w latach następnych zawarto wiele porozumień sektorowych oraz umów bilateralnych z poszczególnymi państwami UE – umowy o handlu artykułami tekstylnymi z 1988 r., o współpracy w zakresie nauki i technologii z 2000 r. Zgodnie z treścią Układu, w sprawach handlu UE i Rosja zobowiązały się do stopniowego znoszenia barier w handlu towarami i usługami, przyznania KNU, a w przyszłości powołania strefy wolnego handlu.

W listopadzie 1999 r. Moskwa przyjęła Strategię rozwoju stosunków FR z UE w perspektywie średnioterminowej (2000-2010), którą przedstawiła na szczycie UE w Helsinkach 22 października 2000 r. Była to odpowiedź na przyjętą przez UE w Kolonii w czerwcu 1999 r. Wspólną strategię UE wobec Rosji. Wśród rosyjskich priorytetów znalazły się: nadanie relacjom charakteru strategicznego, zagwarantowanie interesów Rosji w procesie rozszerzenia UE, napływ inwestycji oraz zwiększenie dostępu towarów rosyjskich do rynków unijnych. Ponadto przyjęto, że partnerstwo z UE będzie się rozwijać na bazie traktatowej. Rosja nie zamierza bowiem

¹² *Agreement on Partnership and Cooperation establishing a partnership between The European Communities and their Member States, of the one part, and the Russian Federation, of the part*, Dz.U. WE nr L327 z 28 listopada 1997 r.

¹³ Dziewulski R., *Stosunki między Unią Europejską a Rosją w kontekście rozszerzenia: UE, UKIE*, Biuletyn Analiz, nr 9/2002, s. 69

dążyć do integracji bądź stowarzyszenia z UE.¹⁴ Oficjalnie relacje z UE mają dla Rosji charakter priorytetowy. Z kolei znaczenie Rosji dla UE uwidoczniło się w przyjętej w grudniu 2003 r. Europejskiej Strategii Bezpieczeństwa, gdzie Rosja została określona jako „kluczowy czynnik bezpieczeństwa i rozwoju UE”. Już od października 2001 r. Rosja została włączona w mechanizm Wspólnej Polityki Zagranicznej i Bezpieczeństwa (WPZiB). W 2004 r. powstała Stała Rada Partnerstwa Rosja-UE. Nadal jednak rzeczywista współpraca pozostawia wiele do życzenia. W ramach koncepcji pogłębienia współpracy pomiędzy Rosją i UE już w maju 2001 r. pojawiła się formuła tzw. wspólnych przestrzeni Rosji i UE. Obejmowała ona cztery dziedziny: ekonomiczną, bezpieczeństwa zewnętrznego, wolności, bezpieczeństwa i sprawiedliwości oraz nauki, edukacji i kultury. Miała na celu zastąpienie niesprawdzonej formuły porozumienia o partnerstwie Rosja – UE i wypełnienie luki powstałej w wyniku rozszerzenia UE o kraje EŚW. Na szczycie Rosja-UE w Rzymie 2003 r. przedstawiono pierwszą propozycję tej koncepcji, jednak istniejące różnice zdań spowodowały, że dopiero na szczycie w Moskwie 10 maja 2005 r. przyjęto tzw. „mapy drogowe” na rzecz czterech wspólnych przestrzeni współpracy między Rosją i UE.¹⁵

Na szczycie UE w Lahti 20 października 2006 r. W. Putin nie tylko odmówił ratyfikacji Europejskiej Karty Energetycznej¹⁶, ale nie zgodził się także na przedłużenie wygasającego w maju 2007 r. Porozumienia o współpracy i partnerstwie z UE. W tym kontekście należy podkreślić, że od dawna polityka zagraniczna Federacji Rosyjskiej wobec UE jest wyraźnie reaktywna i pozbawiona planowego charakteru. Rosja waha się między poparciem spójniejszej Europy a obawami, że taka Unia sprowadzi ją do roli słabszego partnera (tzw. junior partner). Kluczowe znaczenie w tej kwestii ma sposób postrzegania przez Rosję UE i procesu integracji europejskiej. Rosja popiera silną Europę jako przeciwwagę dla dominacji Stanów Zjednoczonych, a z drugiej strony obawia się, że spójna Europa „wypełni” ją z przestrzeni europejskiej. Szczegółowe zaniepokojenie Rosji budzi aktywność polityczna UE na obszarze WNP oraz, w dłuższej perspektywie, rozszerzenie UE o te państwa, zwłaszcza o Ukrainę. Rosja jest świadoma faktu, że rozszerzenie UE o państwa EŚW przyniosło w Unii wzrost liczby członków popierających ściśle więzi transatlantyckie. Dodatkowo wstąpienie Rumunii i Bułgarii wzmocniło wpływy amerykańskie.

Unia Europejska pozostaje dla Rosji najważniejszym partnerem handlowym. Relacja ta ma jednak charakter asymetryczny, dla UE handel z Rosją to zaledwie

¹⁴ Jur'jewa T.W., *Jewropejskaja politika Rossii* w: Torkunow A.W., *Sowremennyye mezhnacionalnye otnosheniya i mirovaja politika*, Moskwa: Prosveszczenije MGIMO 2004, s. 779 za: Kaczmarzski M., *Polityka Rosji wobec Unii Europejskiej*, Centrum Stosunków Międzynarodowych, Raporty i Analizy 8/2005, s. 15

¹⁵ Kaczmarzski M., *Polityka Rosji wobec Unii Europejskiej*, Centrum Stosunków Międzynarodowych, Raporty i Analizy 8/2005, s. 24

¹⁶ Obecnie rosyjski Gazprom zaspokaja w 50% zapotrzebowanie Europy na gaz ziemny za: *Europa na pasku Gazpromu*, „Dziennik”, 6 listopada 2006

5% ogólnych obrotów. Istotny jest jednak jakościowy charakter tego handlu, ze względu na dostawy surowców naturalnych. Na UE przypadało w 2000 r. 40% rosyjskiego handlu. Rosja dostarcza 20% unijnego zużycia gazu ziemnego i 16% ropy naftowej. Państwa UE w 2001 r. były dostarczycielem 79% rosyjskich inwestycji zagranicznych na łączną sumę prawie 30 miliardów USD. W maju 2004 r. na 25 państw UE przypadała ponad połowa rosyjskiego handlu zagranicznego (56%). Ponadto państwa te mogą być partnerem w tych dziedzinach, w których przemysł rosyjski zachował zdolność konkurencyjności na rynkach światowych: kosmicznym, energetycznym, chemii, metalurgii. Problemem dla Rosji może stać się w dłuższej perspektywie już dzisiaj widoczna nierównowaga w handlu. Rosja dostarcza do UE praktycznie wyłącznie surowce naturalne, zakupując tam towary wysoko przetworzone. Ponadto problemem pozostaje także rozbudowa infrastruktury przesyłowej dla rosyjskich surowców naturalnych.

Od początku narastania procesów integracji europejskiej Rosja zgłaszała swoje obawy, dotyczące pogorszenia jej relacji handlowych z krajami członkowskimi UE. Za szczególnie przejaw dyskryminacji uznawała postępowania ochronne wszczynane wobec produktów eksportowanych na rynki UE. Dlatego też Rosji zależało na przyznaniu jej przez UE statusu państwa o gospodarce rynkowej. Uzyskanie takiej kategorii ogranicza możliwość wszczynania postępowań ochronnych i daje lepsze warunki do prowadzenia handlu. Na szczycie Rosja – Unia w maju 2002 Przewodniczący Komisji Europejskiej R. Prodi poinformował o przyznaniu Rosji statusu pełnoprawnego kraju o gospodarce rynkowej. Status ten ułatwia także starania Rosji o członkostwo w WTO. Wniosek o członkostwo Rosja złożyła jeszcze w ramach GATT – w 1993 r. i ponowiła do WTO w 1995 r. Członkostwo w WTO ma dla Rosji ogromne znaczenie także ze względu na rozszerzenie UE o kraje EŚW. Będąc członkiem tej organizacji Rosja będzie mogła domagać się rekompensat z tytułu pogorszenia sytuacji w handlu z grupą państw EŚW.

Rosja oficjalnie nie sprzeciwia się rozszerzeniu, ale domaga się, by proces ten uwzględniał jej interesy. Rozszerzenie na pewno spowoduje pogorszenie warunków dla rosyjskich eksporterów na rynkach nowych państw członkowskich ze względu na wyższe standardy techniczne i jakościowe. Wystąpią także efekty kreacji i przesunięcia handlu, co również obniży rosyjski eksport. Ponadto nowoprzyjęte kraje zaczną stosować unijny system preferencji generalnych wobec państw rozwijających się, co także niekorzystnie będzie oddziaływać na Rosję. Unia kwestionuje rosyjskie szacunki co do strat, jakie poniesie Rosja po rozszerzeniu. Według Rosjan mają wynieść one np. w handlu z Polską ok. 2,5 mld USD, z Węgrami 1,2 mld USD, a z Czechami 0,9 mld USD.¹⁷ Kontrargumenty Komisji Europejskiej są następujące:

¹⁷ Dziewulski R., *Stosunki między Unią Europejską ...*, wyd. cyt., s. 78

- przyjęcie przez kraje kandydujące wspólnotowej taryfy celnej i objęcie nią Rosji spowoduje obniżenie poziomu stawek celnych w stosunku do obecnego poziomu stawek narodowych,
- kraje kandydujące zniosą kwoty narodowe w imporcie z Rosji,
- mimo silnych powiązań gospodarczych krajów EŚiW z UE i występowania warunków wolnego handlu, rosyjski eksport do tych państw wzrastał w tempie zbliżonym do ogólnej dynamiki rosyjskiego wywozu. Świadczy to o tym, że ewentualne efekty kreacji i przesunięcia będą po uzyskaniu członkostwa przez kraje EWiŚ słabe i nie będą mieć istotnego wpływu na warunki eksportu Rosji,
- na pewno nadal będzie postępować proces powiązań gospodarczych między Rosją i UE, gdyż leży to w ich wspólnym interesie. Wzrost powiązań wynikać będzie także z poszerzania UE, gdyż spowoduje to wzrost udziału UE w rosyjskim eksporcie o ok. 50%.

Politykę Rosji wobec Polski można postrzegać jako wyraz i konsekwencję polityki wobec UE. Polska traktowana jest jak kraj zainteresowany w zacieśnianiu kontaktów Unii z Ukrainą, włącznie z członkostwem Ukrainy w UE. Podobnie za zagrożenie dla rosyjskich interesów w WNP uważane są polskie działania na rzecz zainteresowania Unii jako całości sytuacją na Białorusi. Przedmiotem sporu jest też Europejska Polityka Sąsiedztwa, w której Rosja widzi próbę podporządkowania tego obszaru UE i związania go z tą organizacją siecią prawno-instytucjonalną.¹⁸

Instrumenty wspólnej polityki handlowej i ich wpływ na wymianę handlową Polski

Common trade policy instruments adopted by Poland

Z chwilą pełnego członkostwa w UE Polska została zobligowana do przyjęcia wszystkich środków taryfowych i niektórych pozataryfowych¹⁹. Oprócz tego przystąpić musiała do porozumień o wolnym handlu z krajami, z którymi Wspólnota Europejska już wcześniej takie porozumienia podpisała.

Zmiana warunków dostępu do polskiego rynku a wspólna taryfa celna ***Access conditions regarding polish market and Common customs tariff***

Wprowadzenie zewnętrznej taryfy celnej Unii spowodowało obniżenie cel średnio trzykrotnie²⁰ i wywołało największe zmiany w polityce handlowej Polski. Na

¹⁸ Trenin D., *Rissua the EU and the common neighbourhood*, Centre for European Reform, wrzesień 2005, www.cer.org.uk.

¹⁹ Kaliszuk E., *Polska przyjmuje wspólnotowe instrumenty polityki handlowej – antydumping* (I), w: „Wspólnoty Europejskie” 2004, nr 4/5, s. 26.

²⁰ Bielecki J., Stankiewicz A., *Na takich warunkach wchodzimy do Unii*, w: „Rzeczpospolita” 2002, nr 291, s. A3

niedużą grupę towarów zwiększono stawki celne (na przykład na aluminium: z zera do sześciu procent)²¹.

Tylko niewielka część polskiego importu odczuła zmiany obciążenia celnego po akcesji Polski do Wspólnoty. Skala obniżek cel na poszczególne towary uzależniona była od tego, jaki status celny dane państwo miało w Polsce przed wstąpieniem do Unii oraz w Unii Europejskiej. W przypadku stawek konwencyjnych, to jest dotyczących krajów, którym została przyznana klauzula największego uprzywilejowania (KNU), istniały różnice (średni ważony poziom cel zmniejszył się tutaj – według szacunków sprzed akcesji – z 6,2 do 2,6%), które dodatkowo wpływały na ostateczny rozmiar obniżek cel.

Podobnie odmienne mogą być preferencje w ramach GSP (Generalized System of Preferences – Systemu Powszechnych Preferencji Celnych)²². Ponadto lista beneficjentów tego systemu jest znacznie dłuższa we Wspólnocie. Wynika to z odmiennych kryteriów przyznawania preferencji: w Polsce korzystały z nich wyłącznie państwa o niższym produkcie krajowym brutto na osobę niż w Polsce. Unia natomiast przyznaje je wszystkim krajom rozwijającym się oraz krajom Wspólnoty Niepodległych Państw i Albanii (do roku 1998 beneficjentami preferencji były nawet tygrysy azjatyckie: Singapur, Korea Południowa i Hongkong). Kombinacje statusów celnych w imporcie do Polski przed i po wejściu do Wspólnoty obrazuje tabela 1.

Jak wynika z poniższych danych, aż 73,6 procent importu do Polski pozostanie beczelowe. Również grupa państw najsłabiej rozwiniętych objęta była i w Unii, i w Polsce, zerową stawką celną. Część towarów, na przykład tekstylno-odzieżowych, nie korzystała jednak w Polsce z tych preferencji. We Wspólnocie towarów tych jest zdecydowanie mniej²³; cła obowiązują na cukier, ryż, banany oraz broń i amunicję. Na dwa pierwsze towary zwiększony zostanie w latach 2006-2009 beczelowy dostęp do rynku Unii. W przypadku bananów natomiast cło zostało całkowicie zniesione od 1.01.2006 roku²⁴. Dzięki temu kraje rozwijające się będą miały łatwiejszy dostęp do rynku unijnego. Obecnie przeszkody stanowią nie tylko cła, ale również dopłaty do eksportu. Dopłaty do eksportu cukru wynoszą na przykład 1,3 miliarda euro, co zapewnia zysk przede wszystkim takim koncernom, jak British Sugar i Tate & Lyle z Wielkiej Brytanii, Südzucker z Niemiec oraz Béghin Say z Francji. Mimo dużej liczby omawianych krajów rozwijających się (tabela 1), ich udział w imporcie Polski stanowił zaledwie 1 promil (tabela 1). Skala negatywnych konsekwencji rozszerzenia jednostronnych preferencji nie jest dla

²¹ Kawecka – Wyrzykowska E., *Wspólna polityka handlowa UE a stosunki ekonomiczne Polski z Rosją*, w: *Zagraniczna polityka gospodarcza Polski 2003 – 2004*, red. nauk. Kotyński J., IKiCHZ, Warszawa 2004, s. 166 i nast.

²² Kawecka – Wyrzykowska E., *Zmiany warunków prowadzenia handlu wynikające z przyjęcia wspólnej taryfy celnej UE*, w: *Polska w Unii Europejskiej*, red. nauk., Kawecka – Wyrzykowska E., Synowicz E., tom II, IKiCHZ, Warszawa 2004, s. 91 – 95.

²³ Kawecka – Wyrzykowska E., *Zmiana warunków ...*, wyd. cyt. s. 91 – 95.

²⁴ *Skutki przyjęcia przez Polskę unijnych preferencji dla beneficjentów GSP i krajów AKP*, Tamże, s. 102.

polskich producentów duża, mimo że dotyczą one obecnie krajów ze Wspólnoty Niepodległych Państw (grupa czwarta z tabeli 1, blisko 10% całkowitego importu Polski): ponad 80% importu stamtąd stanowi ropa i gaz, które jeszcze przed wstąpieniem naszego państwa do Unii objęte były zerową stawką celną – taką samą, jak we Wspólnocie²⁵.

Tabela 1. Grupy krajów, eksportujących do Polski, zgodnie z ich statusem celnym, przed i po 1.05.2004 roku

Table 1. Groups of countries, exporting to Poland, according to their customs status, before and after 1.05.2004

Lp.	Status celny przed 1.05.2004	Status celny po 1.05.2004	Udział w imporcie Polski w 2002 r. [%]
1.	KNU	KNU	8.4
2.	KNU	Strefa wolnego handlu bądź unia celna	0.8
3.	KNU	Preferencje dla krajów rozwijających się	1.7
4.	KNU	Preferencje dla Wspólnoty Niepodległych Państw	9.6
5.	GSP	GSP	5.8
6.	Kraje najsłabiej rozwinięte	Kraje najsłabiej rozwinięte	0.1
7.	Strefa wolnego handlu	Strefa wolnego handlu	73.6
8.	Razem	100,0	

Źródło: Kawecka-Wyrzykowska E., Zmiany warunków prowadzenia handlu wynikające z przyjęcia wspólnej taryfy celnej UE, w: Polska w Unii Europejskiej, pod red. Kaweckiej-Wyrzykowskiej E. i Synowiec E., tom II, Instytut Konjunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 2004, s. 94

Środki pozataryfowe

Access conditions regarding non – tariff procedures

Konsekwencje przyjęcia przez Polskę wspólnej polityki handlowej Wspólnoty Europejskiej w aspekcie najważniejszego pozataryfowego instrumentu tej polityki, jakim są procedury antydumpingowe, mają dwojaki charakter. Po pierwsze: zarówno kraje należące do „starej” Piętnastki, jak i dziewięć nowych państw członkowskich, które – obok Polski – wstąpiły w 2004 roku do Unii Europejskiej, przestały przeprowadzać postępowania antydumpingowe wobec Polski, gdyż te stosuje się wyłącznie w stosunku do państw trzecich – choć nie wszystkich. Nie stosuje się ich np. wobec Islandii, Lichtensteinu i Norwegii. Należy odnotować, że działalność

²⁵ Kawecka – Wyrzykowska E., *Skutki...*, wyd. cyt., s. 107.

antydumpingowa Unii wobec Polski była niezwykle dotkliwa dla producentów, objętych sankcjami. Poszkodowanymi byli szczególnie eksporterzy z następujących branż: hutnictwo żelaza i stali, przemysł drzewny, przemysł nawozowy.

Zniknęły wszelkie cła poza cłami na artykuły rolne²⁶. Są one wysokie i istniały obawy, że stanowią one poważne zagrożenie dla polskich rolników. Coraz częściej jednak mówi się, że to właśnie ta grupa społeczna stała się jednym z największych beneficjentów przystąpienia do Unii Europejskiej – następuje wzmożone zainteresowanie polskimi artykułami rolnymi na rynku europejskim mimo istniejących ograniczeń: w okresie 1.05-30.06 2004 r. sprzedaż polskiej żywności wzrosła w porównaniu z takim samym okresem ubiegłego roku o 77,5% do 514 milionów euro. Jedną z głównych przyczyn jest zniesienie kontyngentów²⁷.

Po drugie: Polska musiała przyjąć unijne cła antydumpingowe i prowadzić politykę zbieżną z polityką antydumpingową Wspólnoty Europejskiej²⁸. Środki te dotknęły zaledwie 0,9% polskiego importu spoza Wspólnoty (tak wynika z szacunków, przeprowadzonych przed akcesją), ale w przypadku poszczególnych towarów konsekwencje nałożenia cel antydumpingowych mogą być znaczące dla ich wytwórców²⁹. O ile pierwszy skutek nie budzi żadnych wątpliwości co do jego korzyści dla Polski, to zalety drugiego niwelowane są przez różnego rodzaju straty, przede wszystkim dla konsumentów.

Szacuje się, że cła antydumpingowe wprowadzone na skutek przyjęcia przez Polskę wspólnej polityki handlowej dotkną import o wartości 187 milionów dolarów rocznie, zwłaszcza z Rosji, Chin i Białorusi, a do pewnego stopnia – także z Ukrainy (łącznie 91,3% całego importu; wykres 1)³⁰. Chiny nalegają jednak, by Unia dostosowała swoją politykę celną wobec nich do ustaleń WTO³¹. Zniesione natomiast zostały w imporcie do Polski cła antydumpingowe przede wszystkim na następujące towary: kable i włókna syntetyczne z poliestrów z Białorusi, zapalniczki gazowe z Chin, kauczuk syntetyczny z Rosji i Czech.³²

Nie należy również przeceniać zysków, jakie Polska odniosła z powodu zaprzestania stosowania wobec niej procedur antydumpingowych. Liczba wszczynania takich procedur i tak bowiem z roku na rok drastycznie spadała. W 1999 roku wynosiła ona jeszcze przeszło 60, by w 2004 r. zmniejszyć się do 7 (w 1978 roku – rekordowym

²⁶ Kaliszuk E., *Polska przyjmuje* ..., wyd. cyt., s. 26.

²⁷ Bielecki J., *Polskie produkty smakują coraz lepiej*, w: „Rzeczpospolita” 2004, nr 214, dodatek „Ekonomia i rynek”, s. B1.

²⁸ Kaliszuk E., *Polska przyjmuje* ..., wyd. cyt., s. 26.

²⁹ Tamże, *Skutki przyjęcia przez Polskę wspólnotowych przepisów antydumpingowych i antysubwencyjnych*, wyd., cyt., s. 109.

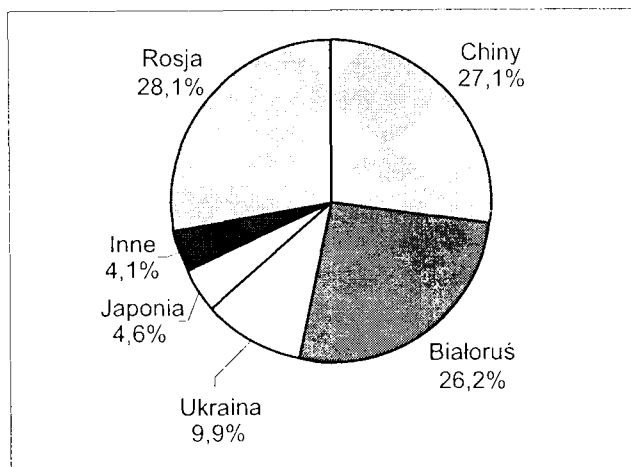
³⁰ Kaliszuk E., *Polska przyjmuje instrumenty wspólnej polityki handlowej – antydumping* (II), w: „Wspólnoty Europejskie” 2004, nr 6, s. 15.

³¹ Jaibao W., *Vigorously Promoting Comprehensive Strategic Partnership Between China and the European Union*, w: <http://www.chinaembassy-org.be/eng/z/topics/t101949.html/>.

³² Kaliszuk E., *Zmiany pozataryfowych warunków handlu Polski z krajami trzecimi*, w: *Zagraniczna* ..., wyd. cyt., s. 154.

Wykres 1. Kraje dotknięte skutkami wprowadzenia unijnych cel antydumpingowych przez Polskę

Figure 1. Countries affected by the outcomes of introducing EU anti – dumping duties in Poland



Źródło: Kaliszuk E., *Polska przyjmuje instrumenty wspólnej polityki handlowej – antydumping* (II), w: „Wspólnoty Europejskie” 2004, nr 6, s. 15

pod tym względem – przekroczyła 80). Oczywiście za tę redukcję liczby nowych postępowań częściowo odpowiedzialny jest proces integracji naszego kraju ze wspólnym rynkiem europejskim³³, niemniej jednak sam fakt wstąpienia Polski do struktur unijnych miał znikomy wpływ na utrudnienia związane z antydumpingiem. Już na początku 1999 roku prawie cała wymiana między Polską a Unią Europejską była zliberalizowana. Ponadto porozumienia Rundy Urugwajskiej obligowały tak samo Unię, jak i Polskę, do dostosowania swoich przepisów handlowych do reguł WTO³⁴.

Działalności antydumpingowej podlegają przede wszystkim towary nisko przetworzone. W ich przypadku cena jest bowiem podstawowym elementem konkurencyjności. Trzeba jednak zauważyć, że w wyniku nowej strategii unijnej, mającej na celu poprawę terms of trade, następuje stopniowy spadek udziału tych produktów w ogóle wszczynanych postępowań na rzecz wyrobów wysoko przetworzonych. Dotyczy to zwłaszcza tekstyliów, których udział spadł z 18% w latach 1986-1989 do 7% w latach 1995-2003. Tymczasem udział produktów o zaawansowanej technologii, takich jak kamery telewizyjne, kineskopy, kserokopiarki, mikroprocesory, wagi elektroniczne, wzrósł trzykrotnie. W drugiej połowie lat osiemdziesiątych wynosił 6%, a w latach 1995-1999: już 18%³⁵.

³³ Kaliszuk E., *Polska przyjmuje ...*, wyd. cyt., s. 26 – 33

³⁴ Kaecka – Wyrzykowska E., *Dostosowania Polski do wymogów wspólnej polityki handlowej przed akcesją*, w: *Polska ...*, wyd. cyt., s. 88

³⁵ Kaliszuk E., *Polska przyjmuje ...*, wyd. cyt., 29 i następne.

Kolejnym skutkiem przyjęcia wspólnej polityki handlowej przez Polskę jest wystąpienie efektu przesunięcia w handlu, zwłaszcza z krajów trzecich nie objętych cłem antydumpingowym (lub objętych nim we względnie mniejszym stopniu), w kierunku krajów trzecich objętych tym cłem. W mniejszym stopniu widoczne jest zjawisko zmniejszania się importu z krajów trzecich na korzyść członków UE. Zniknął także efekt „odbitej fali” – szczególnie uciążliwy dla producentów rowców, obuwia, nawozów azotowych, a polegający na wzmożonym napływie towarów, które w Unii Europejskiej objęte były cłem antydumpingowym, a w Polsce nie. Naturalnie efekt „odbitej fali” nadal może dotyczyć całej Wspólnoty Europejskiej, gdyż występują różnice w poziomie protekcjonizmu na przykład w obrębie Triady: Unii Europejskiej, Stanów Zjednoczonych i Japonii.

Komisja Europejska – uwzględniając między innymi fakt, że poziom cen ukształtowany w wyniku objęcia nowych krajów członkowskich cłami antydumpingowymi byłby nie do zaakceptowania przez ich mieszkańców, zdecydowała się wprowadzić pewne rozwiązania łagodzące. Niemniej jednak nie zapobiegną one wzrostowi cen³⁶.

W sytuacji, gdy eksport krajów trzecich nie ma znamion dumpingu ani nie jest subsydiowany, ale może wyrządzać szkodę wspólnotowym producentom towarów bezpośrednio konkurencyjnych, to mogą oni zastosować środki ochronne, ale w ściśle określonych warunkach. Przyjęcie wspólnotowych klauzul ochronnych oznacza dla Polski de facto ograniczenie możliwości ochrony przed importem, jeśli ten nie jest oparty na nieuczciwych warunkach. Unia używa jednak tego instrumentu bardzo sporadycznie. Tymczasem w Polsce przed akcesją był on stosowany wielokrotnie. Polska musiała zrezygnować ze środków ochronnych z tytułu nadmiernego importu kilku towarów, m.in. cementu (Białoruś), saletry amonowej (Ukraina).³⁷

W związku z rozszerzeniem Unii zwiększono kontyngenty na różne towary. Nie rozdziela się ich jednakże na państwa, co oznacza niebezpieczeństwo, że importerzy z krajów Piętnastki wykorzystają swoje doświadczenie i zwiększą bezcelowe zakupy kosztem nowych członków. Wprowadzenie ograniczeń ilościowych wywołuje największe implikacje dla przemysłu stalowego oraz włókienniczego i odzieżowego. W przypadku tego pierwszego poziom protekcji celnej generalnie się obniżył. Jednak widać wyraźnie jego wzrost w odniesieniu do konkretnych krajów, między innymi z powodu nałożenia ograniczeń ilościowych na import z Rosji, Ukrainy oraz Kazachstanu.

Przemysł włókienniczy i odzieżowy odczuje jeszcze dalej idące implikacje z przyjęcia wspólnej polityki handlowej. Po wejściu Polski do Wspólnoty Europejskiej, importerzy muszą się liczyć z ograniczeniami ilościowymi, które jednak od 2005 roku są znoszone. W branży tej należy zatem oczekiwać starań o wyższą kon-

³⁶ Tamże, s. 14 – 21.

³⁷ Tamże. Skutki przyjęcia wspólnotowych klauzul ochronnych, w: Polska ..., wyd., cyt. s. 116 - 119

kurencyjność polskich wyrobów, co powinno doprowadzić do obniżek cen, tym bardziej, że planowane jest całkowite zniesienie protekcji celnej³⁸.

Przyjęcie wspólnej polityki handlowej rodzi wreszcie poważne konsekwencje dla polskiej administracji celnej. W związku ze zmianą zewnętrznej granicy celnej Wspólnoty, przeniesiono funkcjonariuszy celnych z zachodniej i południowej granicy na granicę wschodnią. Ponadto, zniesienie barier celnych w obrotach z państwami Unii Europejskiej wiąże się ze spadkiem odpraw celnych o około osiemdziesiąt procent, a możliwość dokonywania tych odpraw w dowolnym kraju członkowskim może ten spadek dodatkowo pogłębić (choć z drugiej strony, polskie urzędy celne otrzymują szansę przejścia obrotu towarowego realizowanego na linii Wschód – Zachód czy Północ – Południe; położenie geopolityczne Polski temu sprzyja, ale czy zostanie ono wykorzystane zależy od skuteczności reorientacji przez polskie służby celne ich ról i funkcji)³⁹. Może to być dotkliwie dla budżetu państwa, tym bardziej, że od 1.05.2004 do Brukseli przesyłane jest 75% dochodów z pobierania cel.

Wpływ akcesji Polski do UE na handel z Federacją Rosyjską ***The impact of Polish accession into EU on its trade with Russia***

Podstawy traktatowe handlu Polski z Rosją opierały się na umowie zawartej w 1991 r. Była to Umowa między Rządem RP a Rządem Rosyjskiej Federacyjnej Socjalistycznej Republiki Radzieckiej o współpracy w dziedzinie handlu i gospodarki. Warto także podkreślić, że mimo rozpadu Związku Radzieckiego i proklamowania 14 czerwca 1990 r. deklaracji o suwerenności Rosyjskiej Socjalistycznej Federacyjnej Republiki Radzieckiej, nie ogłoszono deklaracji o wystąpieniu z ZSRR i niepodległości. Dlatego też Federację Rosyjską uznaje się za kontynuatorkę Związku Radzieckiego.⁴⁰

Wielkość i dynamika wymiany handlowej Polski z Rosją nie odpowiadała potrzebom strony polskiej. Najważniejsze problemy związane były z:

- przejściem na rozliczanie w walutach wymiennalnych,
- brakiem po stronie rosyjskiej wystarczających środków finansowych,
- niesprawną infrastrukturą bankowo – ubezpieczeniową,
- dużym ryzykiem utraty wysłanego towaru,
- dużymi kosztami ubezpieczenia towarów polskich eksporterów.

Elementy charakteryzujące powiązania handlowe Polski z Rosją w tym okresie były następujące:

³⁸ Tamże, s. 116-119

³⁹ Mosiej G., *Polska administracja celna w Unii Europejskiej*, „Wspólnoty Europejskie” 2004, nr 6, s. 23 – 28

⁴⁰ Przyborowska-Klimeczak A., Staszewski W., *Stosunki traktatowe Polski z państwami sąsiednimi. Wybór dokumentów*, Lubelskie Wydawnictwa Prawnicze, Lublin 1998, s. 19

- w eksporcie dominowały towary przetworzone, a w imporcie surowce i nośniki energii,
- Rosja to obok Ukrainy i Białorusi jeden z głównych rynków dla polskiego handlu,
- kształtowanie korzystnej dla Polski struktury rzeczowej wymiany wymagało zwiększenia kooperacji produkcyjnej i inwestowania w infrastrukturę handlową i promocję eksportu,
- poprawy wymagała współpraca banków i organizacji ubezpieczeniowych, uruchamianie różnych form gwarancji kredytowych, ubezpieczeń w zakresie transakcji handlowych, przedsięwzięć inwestycyjnych oraz kredytów eksportowych,
- należało rozbudować i zmodernizować przejścia graniczne, usprawnić infrastrukturę transportową, uprościć procedury celne.⁴¹

Od 1 maja 2004 r. nastąpiły istotne zmiany w zakresie dokumentów regulujących polsko-rosyjskie stosunki handlowe. Kwestie prawne są regulowane przez Układ o partnerstwie i współpracy pomiędzy Unią Europejską a Federacją Rosyjską, podpisany 27 kwietnia 2004 r. w Luksemburgu. Przestaje natomiast obowiązywać polsko-rosyjski Traktat o handlu i współpracy gospodarczej, podpisany 25 sierpnia 1993 r. Stosunki wzajemne regulują także umowy i porozumienia dwustronne. Po akcesji Polski do UE zmianie uległy także warunki handlu w relacjach z krajami, z którymi dotychczas Polska nie miała żadnej umowy liberalizującej handel. Dotyczy to m.in. Rosji i innych krajów WNP. Kraje te liberalizują swoją wymianę z UE na zasadach asymetrycznych, co skutkuje głównie w imporcie (np. Układ PCA).

Zgodnie z zasadami wspólnej WPII Polska musiała przejąć środki ochrony rynku, które występują w UE. Oznacza to, że dotychczasowy poziom stawek celnych został zastąpiony przez Zintegrowaną Taryfę Celną Wspólnot – TARIC. Dla Polski oznacza to obniżenie średniego poziomu stawki celnej. Np. w 2002 r. średni poziom stawek na artykuły przemysłowe (bez naftowych) wynosił 10,4% w Polsce przy 4,1% w UE. W przypadku cel na artykuły rolne różnica jest jeszcze większa, gdyż wynosi 52,8% w Polsce i 19,5% w Unii.⁴² Dodatkowo w handlu z Rosją obniżka stawek celnych jest jeszcze większa z uwagi na to, że Unia objęła Rosję systemem powszechnych preferencji celnych.

W kontekście wdrażania wspólnej polityki handlowej, po akcesji Polski do UE, można wskazać bezpośrednie, krótkookresowe konsekwencje dla wymiany handlowej Polska – Rosja poprzez zestawienie struktury polskiego importu z FR w 2002 r.

⁴¹ Bryce A., *Cele polityki zagranicznej Federacji Rosyjskiej*, Wydawnictwa Adam Marszałek, Toruń 2004, s. 16

⁴² Synowicki E., Barkowski S., *Konsekwencje przystąpienia do Unii Europejskiej dla polityki handlowej Polski w: Warunki i zadania w zakresie handlu zagranicznego po akcesji do Unii Europejskiej*, tom 2. Rządowe Centrum Studiów Strategicznych, Warszawa 2003, s. 10

w podziale na produkty przemysłowe, mineralne i rolne z odpowiednimi zmianami w polskiej (UE) importowej taryfie celnej, uwzględniając też liberalizację wielostronną w ramach WTO.

Charakterystyczną cechą polskiego handlu z FR jest znaczna koncentracja w strukturze towarowej, czego szczególnie wyraźnie dowodzą statystyki, zwłaszcza importu, w 2002 r. Prawie 90% całego wwozu z FR do Polski stanowiły surowce energetyczne, produkty przemysłowe ok. 4,5%, a rolne mniej niż 1%. W grupie produktów przemysłowych importowanych z Rosji w 2002 r. Polska obniżyła cła importowe na kazeinę (z 15% na 3,2%), na propan (z 3% na 0), na alkohol metylo- wy (z 9% na 7,8%). Redukcje stawek celnych, uwzględniając GSP przyznane przez UE Rosji, są znaczące dla niektórych towarów, w innych przypadkach mniejsze. Zmiany w imporcie przemysłowym Polski z FR mogą obniżyć ceny na te towary w niewielkim zakresie. Dla innych produktów przemysłowych różnice w polskiej i unijnej taryfie importowej są większe, np. na samochody, perfumy, środki upiększające, jednak ich udział w polskim imporcie z FR jest niewielki. Trudno jest natomiast określić skutki w dłuższym okresie, mając na uwadze strukturalnie marginalny eksport FR do Polski w globalnym eksporcie Rosji w 2002 r. – ok. 4,7%.

W grupie głównych produktów mineralnych importowanych do Polski z FR dominuje zerowa stawka celna wobec ok. 80% wwozu. Wśród tych produktów dominują surowce energetyczne: ropa i gaz. Większość pozostałych minerałów objęta jest preferencyjną, zerową stawką celną (GSP). Należy jednak uwzględnić fakt, że cena ropy naftowej jest szczególnie wrażliwa na zmiany koniunkturalne w gospodarce światowej w zakresie bezpieczeństwa międzynarodowego oraz w dostępności do tych zasobów – w tym przypadku stawka taryfy celnej nie wpłynie na zmiany w handlu tym produktem z Rosją.

Relacje w handlu rolnym polsko-rosyjskim będą inne ze względu na różnice w specyfice stosowanych cel na te towary w unijnej i polskiej importowanej taryfie celnej (w UE – cła specyficzne, w Polsce – ad valorem) oraz na środki Wspólnej Polityki Rolnej, deformującej nadal podstawowe relacje cenowe w tym sektorze. W przyszłości należy także wziąć pod uwagę zobowiązania krajów członków WTO wynikające z WTO Agreement on Agriculture, skutkujące preferencyjnymi kwotami taryfowymi wyłącznie w imporcie między krajami członkowskimi WTO. Rosja na razie ma status obserwatora w tej organizacji. W tej sytuacji trudno przewidywać potencjalne skutki dla polsko-rosyjskiego handlu rolnego aż do momentu wejścia Rosji do WTO.

Najważniejsze produkty rolne importowane przez Polskę z Rosji to ryby. W tej grupie polskie stawki importowe są w większości przypadków niższe niż unijne. Nie występują także preferencje celne. Import produktów rolnych z Rosji jest marginalny dla obu partnerów. W najbliższym czasie nie należy spodziewać się zmian w tym zakresie.

Dotychczas polskie GSP nie obejmowały handlu z krajami Wspólnoty Niepodległych Państw. Dlatego wprowadzenie takich preferencji dla Rosji w wyniku przy-

jęcia wspólnej polityki handlowej UE, ułatwi generalnie dostęp rosyjskim towarom do polskiego rynku. Ponieważ dotyczyć to będzie stosunkowo niewielkiej ilości towarów, to skutki tego będą równie ograniczone.

Natomiast z grupy środków pozacelnych, obecnie i w perspektywie, największe znaczenie mają procedury antydumpingowe. O skali i zakresie ich oddziaływania decydują udowodnione lub przewidywane szkody producentów, dlatego też trudno prognozować ich zakres. Odniesieniem może być jedynie porównanie liczby takich wdrożonych procedur w relacji UE – Rosja. W 1999 r. ze 192 środków antydumpingowych w UE ok. 7% dotyczyło Rosji: żelazo, produkty stalowe, chemikalia). Innym środkiem pozacelnym są standardy techniczne (produkcyjne, projektowe, użytkowe) i normy ochrony środowiska.⁴³

Pewien wpływ na import wywrze na pewno przyjęcie przez Polskę innych niż cła instrumentów ochrony rynku stosowanych w ramach WPH – środki protekcji uwarunkowanej i ograniczenia ilościowe. Do czasu akcesji Polska stosowała te środki w ograniczonym zakresie. W stosunkach z Rosją wykorzystywała kontyngenty ilościowe przy imporcie saletry amonowej i węgla kamiennego. Po akcesji, wobec saletry zastosowane zostało cło antydumpingowe. Natomiast wobec importu węgla UE nie stosuje limitów ilościowych. Polska wprowadziła także tymczasowe cła antydumpingowe na import kauczuku syntetycznego, na który w Unii obowiązuje zero-wa stawka celna. Odrębnym problemem jest import wyrobów stalowych. Polska stosowała podwyższone tymczasowe opłaty celne na niektóre pozycje towarowe. W Unii stosowane są wobec importu produktów stalowych różne środki ochronne, głównie cła antydumpingowe.⁴⁴

Reasumując, przyjęcie WPH nie wpłynęło w istotny sposób na warunki importu. Ok. 10% przywozu uzyskało łatwiejszy dostęp do polskiego rynku. Natomiast pogorszenie warunków importu dotyczy jedynie ok. 5% sprowadzanych towarów rosyjskich.⁴⁵ W odniesieniu do eksportu wpływ uczestnictwa we WPH jest niewielki. Wynika to przede wszystkim z faktu, że towary polski i unijne są obecnie objęte tymi samymi zasadami rosyjskiej polityki celnej jako kraje tzw. dalszej zagranicy. W warunkach członkostwa nie nastąpiły w tym zakresie żadne zmiany. Zdecydowanie negatywnym skutkiem członkostwa wpływającym na eksport jest objęcie towarów polskich restrykcjami i ograniczeniami, które państwa trzecie stosują wobec UE.

Należy jednak zdecydowanie podkreślić, że członkostwo w UE stwarza Polsce bardzo korzystne warunki współpracy z Rosją. Rozwój tych stosunków nie nastąpi jednak w sposób automatyczny. Wymagać będzie inicjatyw i działań na szczeblu narodowym.

⁴³ Kisiel – Łowczyce A.B., *Wpływ akcesji Polski do UE na polski handel z Federacją Rosyjską*, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Nr 1066/2005, s. 158-159

⁴⁴ Synowice E., Barkowski S., *Konsekwencje przystąpienia do Unii Europejskiej ...*, wyd. cyt., s. 10

⁴⁵ Tarnowski S., *Polska – Rosja dwustronne stosunki gospodarcze*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2002, s. 18

Literatura

Bibliography

- Agreement on Partnership and Cooperation establishing a partnership between The European Communities and their Member States, of the one part, and the Russian Federation, of the other part, Dz.U. WE nr L327 z 28 listopada 1997 r.
- Ambroziak A., Kawecka – Wyrzykowska E., *Traktatowe stosunki handlowe Wspólnoty Europejskiej z państwami trzecimi w: Unia Europejska, I KiCHZ, Warszawa 2004, tom I.*
- Błaszczuk M., *Europejskiej kraje WNP a unijna polityka sąsiedztwa*, „Wspólnoty Europejskie – biuletyn informacyjny” nr 8/2004
- Bielecki J., *Polskie produkty smakują coraz lepiej*, w: „Rzeczpospolita” 2004, nr 214, dodatek „Ekonomia i rynek”.
- Bielecki J., Stankiewicz A., *Na takich warunkach wchodzimy do Unii*, w: „Rzeczpospolita” 2002, nr 291.
- Borowiec J., Wilk K., *Integracja europejska*, wyd. Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 2005.
- Bryc A., *Cele polityki zagranicznej Federacji Rosyjskiej*, Wydawnictwa Adam Marszałek, Toruń 2004.
- Dziewulski R., *Stosunki między Unią Europejską a Rosją w kontekście rozszerzenia UE, UKIE, Biuletyn Analiz*, nr 9/2002.
- Integracja europejska*, red. Marszałek A., PWE, Warszawa 2004.
- Jaibao W., *Vigorously Promoting Comprehensive Strategic Partnership Between China and the European Union*, w: <http://www.chinaembassy-org.be/eng/zu/topics/t101949.html/>.
- Jur'jewa T.W., *Jewropiejskaja politika Rossii* w: Torkunow A.W., *Sowriemiennyje mieżdunarodnyje otnoszenija i mirowaja politika*, Moskwa: Proswieszczenije MGIMO 2004.
- Kaczmarek M., *Polityka Rosji wobec Unii Europejskiej*, Centrum Stosunków Międzynarodowych, Raporty i Analizy 8/2005.
- Kaliszka E., *Polska przyjmuje wspólnotowe instrumenty polityki handlowej - anty-dumping (I)*, w: „Wspólnoty Europejskie” 2004, nr 4/5.
- Kaliszka E., *Polska przyjmuje instrumenty wspólnej polityki handlowej - anty-dumping (II)*, w: „Wspólnoty Europejskie” 2004, nr 6.
- Kawecka – Wyrzykowska E., *Wspólna polityka handlowa UE a stosunki ekonomiczne Polski z Rosją*, w: *Zagraniczna polityka gospodarcza Polski 2003 – 2004*, red. nauk. Kotyński J., I KiCHZ, Warszawa 2004.
- Kawecka – Wyrzykowska E., *Zmiany warunków prowadzenia handlu wynikające z przyjęcia wspólnej taryfy celnej UE*, w: *Polska w Unii Europejskiej*, red. nauk., Kawecka – Wyrzykowska E., Synowiec E., tom II, I KiCHZ, Warszawa 2004.

- Kawecka – Wyrzykowska E., Kaliszuk E., Synowiec E., *Cele i ogólne zasady stowarzyszenia Polski ze Wspólnotami Europejskimi*, w: *Unia Europejska. Przygotowania Polski do członkostwa*, red. Kawecka – Wyrzykowska E., Synowiec E., IKCHZ, Warszawa 2001.
- Kisiel – Łowczyc A.B., *Wpływ akcesji Polski do UE na polski handel Federacją Rosyjską*, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Nr 1066/2005.
- Mosiej G., *Polska administracja celna w Unii Europejskiej*, w: „Wspólnoty Europejskie” 2004, nr 6.
- „Nowe Sąsiedztwo „ na wschodzie poszerzonej Unii”, Kołodziej T., (red.), Elipsa, Warszawa 2005.
- Przyborowska-Klimeczak A., Staszewski W., *Stosunki traktatowe Polski z państwami sąsiednimi. Wybór dokumentów*, Lubelskie Wydawnictwa Prawnicze, Lublin 1998.
- Synowiec E., Barkowski S., *Konsekwencje przystąpienia do Unii Europejskiej dla polityki handlowej Polski w: Warunki i zadania w zakresie handlu zagranicznego po akcesji do Unii Europejskiej*, tom 2, Rządowe Centrum Studiów Strategicznych, Warszawa 2003.
- Trenin D., *Rissua the EU and the common neighbourhood*, Centre for European Reform, wrzesień 2005, www.cer.org.uk.
- Wróblewski M., *Współpraca gospodarcza Unia Europejska – Federacja Rosyjska*, w: *Wymiana handlowa z UE z wybranymi regionami świata*, red. Rymarczyk J., Wróblewski M., Oficyna Wydawnicza Arboretum, Wrocław 2004.

Wpływ członkostwa Polski w UE na wymianę handlową z krajami WNP

Streszczenie

W Europie Środkowo-Wschodniej po załamaniu systemu polityczno-gospodarczego nastąpiło poważne przeorientowanie polityki gospodarczej i wymiany handlowej. Na proces ten nałożyły się odmienne preferencje gospodarek w zakresie zintegrowania z Europą Zachodnią. Z krajami o najbardziej zaawansowanych przemianach od 1991r. podpisywane były umowy o stowarzyszeniu, zwane **Układami europejskimi**. Poza umowami pozostały jednak kraje, które ze względu na dawne sojusze, sąsiedztwo i struktury współpracy były i powinny być partnerami handlowymi Polski. Kraje te są też w centrum uwagi Wspólnoty, która obejmuje je systemem powszechnych preferencji celnych i zawiera z nimi bilateralne niepreferencyjne umowy – **Układami o partnerstwie i współpracy** (pierwsze w 1994 r. z Rosją i Ukrainą). Zważywszy na strategiczne interesy UE na wschodzie ogromne znaczenie ma doświadczenie krajów nowo przyjętych w kontaktach z tym regionem, zwłaszcza z Rosją i Ukrainą. Rysuje się tu ważne pole oddziaływania dla Polski. Artykuł jest próbą odpowiedzi na pytanie jak w perspektywie najbliższych lat szansę tę wykorzysta Polska.

The influence of Polish membership in European Union on foreign trade with The Commonwealth of Independent States

Summary

After the collapse of economical and political system in the Middle Eastern part of Europe, serious changes took place within the economy and foreign trade. This process was strongly influenced by different preferences in the way the government wanted to integrate with Western Europe. In 1991 the countries with most advanced level of transformation signed association agreement called **The Europe Agreement**. Several countries were omitted by this agreements but due to the previous alignment, location and the structure of prior cooperation they were and should be treated as trade partners of Poland. Therefore the EC (European Community) provides for those countries system of common customs law and signs with the bilateral, non-preferential agreements called **The Partnership and Cooperation Agreements** (first agreements were signed in 1994 with Russia and Ukraine). The newly joined countries already have substantial experience in trading with other Eastern Countries. This experience has a strategic value for EC, especially considering trading contacts with Russia and Ukraine. Poland can play an important role in this situation. This article attempts to answer the question how Poland is planning to make the most of this situation in the nearest future.

Skuteczność działań antyłaunderingowych w Austrii i Szwajcarii

The effectiveness of anti –money – laundering procedures in Austria and Switzerland

Wstęp

Introduction

Przestępczość gospodarcza stała się zjawiskiem o wyraźnych cechach globalnych. Wykorzystywanie rynków finansowych w procesie prania nieudokumentowanych pieniędzy stało się masowe. Pojawianie się nowych produktów finansowych powoduje stosowanie ich w coraz to nowszych technikach launderingowych, zmierzających do zalegalizowania oszukańczych transakcji pieniężnych i unikania opodatkowania. Globalizacja rynków finansowych jest swoistą zachętą dla szarej strefy. W walce z nią zaangażowane są, oprócz różnych organizacji, także państwa tworząc systemy chroniące narodową gospodarkę przed agresywną gospodarką podziemia. Także Unia Europejska przeciwstawia się szarej strefie.

Szczególne rolę odgrywa tu Szwajcaria, która jest jednym z prekursorów w tej walce. Szwajcarskie rozwiązania są modelowe, a jej doświadczenia wykorzystywane w wielu państwach. Nie będąc w Unii Szwajcaria działa zgodnie z jej dyrektywami i przyjmuje także warunki z Schengen tworząc wspólne odprawy graniczne ze służbami granicznymi Austrii. Austria, mimo że posiada odmienny model walki z przestępczością, intensyfikuje współpracę ze Szwajcarią i rozszerza ją na inne kraje budując alpejską grupę współpracy zapobiegającą procesom prania pieniędzy.

1. Struktura instytucjonalna i podstawy prawne działań antyłaunderingowych w Austrii

Institutional structure and legal basis of anti –money – laundering procedures in Austria

W 1993 roku została utworzona w strukturach Federalnego Ministerstwa Spraw Wewnętrznych jednostka przyjmująca informacje dotyczące prania pieniędzy (niem. Geldwäschemeldestelle). Natomiast grupa A-FIU (Austrian Financial Intelli-

transakcjach (np. adwokaci, notariusze, agenci ubezpieczeniowi, powiernicy gospodarczy). Także instytucje rządowe (np. Ministerstwo Finansów, Ministerstwo Gospodarki i Pracy, Ministerstwo Sprawiedliwości) przyjęły pozytywnie te 3 raporty.

Austriacka jednostka A-FIU jest centralną jednostką zajmującą się analizowaniem podejrzanych transakcji i działań finansowych mogących mieć związek z praniem pieniędzy lub finansowaniem terroryzmu. Na rynku austriackim zauważalny jest wzrost zgłoszeń transakcji podejrzanych, których w roku 2006 było 2602, natomiast w roku poprzednim – 2048. Najwięcej zgłoszeń pochodzi z sektora finansowego, z czego aż 1825 pochodzi z banków, co stanowi ponad 70% wszystkich zgłoszeń. Ciekawym rozwiązaniem jest obowiązek zgłoszenia podejrzanych książeczek oszczędnościowych. Na podstawie §41 punkt 1a Prawa Bankowego, z dniem 01.07.2002 r. wszedł w życie obowiązek informowania o anonimowych książeczkach oszczędnościowych. W omawianym roku 2006 wpłynęło 1174 zgłoszenia dotyczące 2721 książeczek oszczędnościowych.¹ Reszta zgłoszeń pochodzi m.in. z Federalnego Ministerstwa Finansów – 17, z firm ubezpieczeniowych – 7, z kancelarii adwokackich – 4 i 2 z biur notarialnych. Przed sądem znalazło się 21 spraw.

Zabezpieczone zostały wkłady bankowe i gotówka na kwotę 27 964 460 EUR i 150 000 EUR przechowywane w sejfach.² W roku 2005 zabezpieczone wkłady bankowe i gotówka wyniosły 99,2 milionów EUR, a w 2004 r. – 27,9 mln EUR. Brak jest szczegółowego wyjaśnienia tak znacznej różnicy wartości z roku 2005 w porównaniu z rokiem 2004 i 2006.

3. Typologia nowoczesnych metod prania pieniędzy w Austrii *Typology of modern methods of money laundering in Austria*

Analiza dokumentacji transakcji podejrzanych wskazuje na różnorodność form i metod wykorzystywanych w Austrii w procesie prania pieniędzy. Metody są bardzo wyrafinowane i w wielu przypadkach nie wzbudzają żadnych podejrzeń, dopiero po ich negatywnych skutkach można zaliczyć te transakcje do kryminalnych.³

Pishing – mail. Metoda ta wykorzystuje naiwność klientów bankowych, którzy nie sprawdzają przyczyn, dla których mają ujawnić określone dane. Początek tej metody często nie wzbudza podejrzeń, gdyż jest to oficjalny e-mail wysłany przez bank lub dom wysyłkowy, w którym adresat wezwany jest do podania numeru konta. Po otrzymaniu tych danych następuje wyprowadzenie przez tę grupę kryminalną środków z konta wezwanej osoby. Także poprzez e-mail poszukuje się łatwowiernych klientów, którzy udostępniają swoje konto do przeprowadzenia operacji finansowych za określoną prowizję. Na takie konta wpływają pieniądze wyprowadzone z kont klientów, następnie są pobierane w formie gotówkowej przez użytkowników

¹ *Jahresbericht 2006. Geldwäschemeldestelle* – Bundesministerium für Inneres, Wien 2007, s. 6

² *Österreich: Geldwäschebericht 2006*, Wien, Goldman Morgenstern & Partners, s. 11

³ *Jahresbericht 2006*, op. cit., s. 22-24

konta, którzy otrzymują określoną prowizję. Reszta środków finansowych jest dalej transferowana przy użyciu Money – Remittance – System.

Money – Remittance – System. System ten rozwija się bardzo intensywnie i to nie tylko w Austrii. Tworzone są firmy, które oferują transfer gotówki na całym świecie w kilka minut zapewniają prostotę, szybkość, wygodę i zaufanie. Monitorowanie tej działalności jest wyjątkowo trudne, gdyż zarówno nadawcy, jak i odbiorcy posługują się kradzionymi dokumentami. Stwierdza się jednak, że ten typ działalności wykorzystywany jest przez przestępców internetowych, handlarzy narkotyków, złodziei kieszonkowych i pospolitych złodziei. Ze względu na cechy tej metody korzystają z niej także uczciwi klienci, którzy chcą przesłać określoną kwotę osobie trzeciej i nie podejrzewają, że środki te nigdy nie dotrą do adresata.

Listy, maile. Metoda ta polega na wzbudzeniu zaufania posiadacza konta, do którego wysyłany jest list lub mail, w którym nadawca przedstawia się i prosi o pomoc w transferze ogromnej sumy, gdyż otrzymał np. znaczny spadek lub zwrot podatku i nie chce, aby o tym dowiedziała się jego rodzina lub bank. Adresat udostępnia swoje konto w zamian za kwotę, która będzie wypłacona zaraz po wpływie na konto oczekiwanego np. spadku. Po otrzymaniu zgody adresat jest proszony o dokonanie opłaty manipulacyjnej na wskazane konto za uruchomienie płatności. Opłata ta stanowi nielegalne źródło dochodów i jest kradzieżą środków finansowych, a obiecanie wielkie kwoty nigdy nie pojawia się na koncie.

Offshore – biznes. Firmy offshore osiągają coraz większe zyski bazując na ustawodawstwie narodowym bardziej przychylnym niż w kraju macierzystym. Te swoje towarzystwa offshore przedstawiają się jako zawodowi doradcy z doskonałymi preferencjami i szeroką bazą adresów, numerów telefonów i faxów. Są one wykorzystywane nie tylko przez podmioty w celu omijania przepisów gospodarczych, a szczególnie podatków, ale także przez firmy stosujące metody kryminalne, takie jak szantaż, korupcja, pranie pieniędzy.

Karuzela podatkowa. Analiza austriackiego rynku ukazuje dość specyficzny mechanizm sztucznego powiększania dochodów i rynku zbytu. Młode firmy krajowe są wykorzystywane przez znane firmy austriackie jako klienci do kupna ich drogich i łatwych do transportu towarów, np. telefonów komórkowych. Pojawiające się wpłaty jako zapłata za towar są natychmiast podejmowane w formie gotówki. Następuje tutaj sztuczne rozszerzanie dochodów i rynku, gdyż transakcje te są powielane. Firmy nieuczciwe występują jednocześnie jako kupecy i sprzedawcy, wciągając w ten proces rzetelne firmy i korzystając z odpisów podatkowych.

E-bay oszustwa. Wykorzystywane jest w tej metodzie rosnące zaufanie do zakupów internetowych, gdzie oferowane są bardzo atrakcyjne i tanie towary. Płatności wpływają na określone konto i przesyłane są na ostateczne konto systemem money-remittance-system. Ostatecznym miejscem wypłaty za nabywane towary jest tutaj Austria. Podejmowanie pieniędzy odbywa się przeważnie przy użyciu fałszywych dokumentów.

Są to metody, które uaktywniły się w ostatnim czasie. Ich monitorowanie i rozpoznanie spowoduje z pewnością wykorzystywanie w przyszłości innych metod i technik prania pieniędzy w Austrii.

4. Współpraca międzynarodowa ***International cooperation***

Przestępstwa finansowe i związane z tym pranie pieniędzy nie ograniczają się do jednej gospodarki. Fenomen ten ma wymiar międzynarodowy, dlatego tak ważna jest współpraca między państwami w celu ograniczenia launderingu. Austria jest zaangażowana w międzynarodowych inicjatywach i bierze czynny udział w różnego typu międzynarodowych projektach. Na forum grupy Egmont⁴ przedstawiane są narodowe programy walki z procesem prania pieniędzy. Na posiedzeniu plenarnym Grupy Egmont, które odbyło się w 2006 r. na Cyprze przedstawiciele austriackiej jednostki FIU przedstawili oprócz narodowego programu także praktyczne doświadczenia, co miało ogromne znaczenie, gdyż Grupa ta skupia aktualnie 101 narodowych jednostek FIU, czyli miejsc meldunkowych pozyskujących informacje o praniu pieniędzy.⁵ Także działalność Austrii na forum FATF⁶ (Financial Action Task Force on Money Laundering) jest zauważalna. Pod przewodnictwem grupy austriackiej został opracowany i zrealizowany program pt.: „Misuse of corporate vehicles”.⁷

Aktualnie przewodniczący austriackiego A-FIU przewodniczy roboczej grupie opracowującej program dotyczący związku prania pieniędzy i handlu narkotykami (Geldwäsche In Verbindung mit dem Drogenhandel). Realizowana jest także ścisła współpraca z UNODC⁸ (United Nations Office on Drugs and Crime – Biuro Narodów Zjednoczonych ds. Narkotyków i Przestępczości) mająca swoją siedzibę w Wiedniu. Przewodniczący austriackiej grupy A-FIU zainicjował szereg szkoleń tematycznych dla adwokatów z państw Europy Wschodniej. Szkolenia te są ważnym elementem współpracy między Austrią i UNODC a adwokaturą z państw, które są w polu zainteresowań zorganizowanych grup przestępczych, poszukujących nowych obszarów działań.

W Wiedniu w 1923 roku utworzył swoje biuro Interpol.⁹ Każde państwo członkowskie to narodowe biuro koordynujące pozyskiwanie i gromadzenie informacji oraz prowadzenie dochodzeń w sprawach związanych z praniem pieniędzy. W strukturach Interpolu austriacki A-FIU stanowi ważny kanał informacyjny w walce z procederem prania pieniędzy.

⁴ Grupa Egmont powstała w 1995 r. i skupia państwa, w których działają jednostki wywiadu finansowego.

⁵ www.egmontgroup.org

⁶ FATF powstał podczas szczytu G-7 w Paryżu w roku 1989, aktualnie skupia 31 państwa, 16 organizacji, a także UE i Ligę Państw Arabskich

⁷ www.fatf-gafi.org

⁸ www.unodc.org

⁹ aktualnie siedziba Interpolu jest Lyon we Francji

Interpol stworzył system pod nazwą IMLASS (Interpol Money Laundering Automatic Search Service), w którym gromadzone są informacje uzyskiwane i jednocześnie udostępniane 186 -ciu państwom członkowskim.¹⁰ Austriacka grupa A-FIU ściśle współpracowała przy budowie tego systemu. Aktualnie grupa ta utrzymuje regularne kontakty z Generalnym Sekretariatem Interpolu.

W ramach walki z procesem prania pieniędzy narodowy A-FIU aktywnie uczestniczy w programie Sustrans. Jest to program realizowany przez Europol, a mający na celu dokonywanie pełnych analiz wykrywanych procesów prania pieniędzy.¹¹

Także na forum AEI (Agency for European Integration and Economic Development) widać mocne zaangażowanie Austrii. W ogłoszonym w styczniu 2006 r. przez AEI przetargu na realizację unijnego projektu „Prevention and Combating Money Laundering” uczestniczyła także Austria, która ten przetarg wygrała. Jest to projekt, w który zaangażowani są specjaliści z różnych branż, ma więc charakter interdyscyplinarny. Realizacja tego programu ma zakończyć się po 21 miesiącach, czyli w grudniu 2007 r. Głównym realizatorem tego projektu są 4 wydziały Federalnego Urzędu Kryminalnego, a także przedstawiciele Ministerstwa Finansów, Ministerstwa Spraw Wewnętrznych, Urząd Nadzoru Rynku Finansowego, Narodowego Banku Austrii i Banku Austria /Creditanstalt. W ramach tzw. Bliźniaczego Programu z Chorwacją udało się przedstawicielom A-FIU pozyskać dla strony chorwackiej współpracujących urzędników z odpowiednich resortów z Niemiec, Kanady, USA, a także z FBI i z UNODC. Rozpoczęte zostały także prace nad podobnym projektem z Ukrainą.

W ramach intensyfikacji współpracy policyjnej z państwami Europy Wschodniej AFIU uczestniczy w 3-letnim programie pod tytułem „Illegale Migration,” w ramach którego zrealizowano szkolenia dla urzędników rumuńskich służb wywiadu finansowego. A-FIU realizuje także zadania określone w dwustronowych umowach odnośnie zapobiegania procesom prania pieniędzy, które zostały podpisane z 12 państwami (Niemcy, Francja, Gruzja, Wielka Brytania, Izrael, Włochy, Chorwacja, Mołdawia, Rosja, Ukraina, Węgry i USA).

Analiza działalności międzynarodowej A-FIU wskazuje, że podstawowymi kanałami informacyjnymi są informacje pozyskiwane i udzielane przez Interpol i Egmont. Wymiana informacji z Interpolem miała miejsce w 2004 r. - 176, w 2005r. - 170, a w 2006r. - 229 razy, odpowiednio dla Egmont wielkości te wynosiły 131 w 2004 r., 169 w 2005r. i 159 w 2006 r.¹²

Oprócz opisanych działań A-FIU prowadzi szeroką działalność szkoleniową zarówno o charakterze narodowym, jak i międzynarodowym.

¹⁰ www.interpol.int

¹¹ www.europol.net

¹² *Jahresbericht 2006*, op. cit. s. 18

5. Szczególna rola szwajcarskiego rynku finansowego *Special importance of Swiss financial market*

Szwajcaria postrzegana jest jako doskonały rynek finansowy o międzynarodowym charakterze. Jest to rynek bogaty, można nawet powiedzieć ekskluzywny, kojarzący się z dobrobytem, pewnością, dyskrecją działań. Usługi finansowe są na bardzo wysokim poziomie. Te cechy rynku są swoistą zachętą dla świata przestępczego, który chętnie lokuje swoje nielegalne środki finansowe właśnie na rynku szwajcarskim. Na szwajcarskim rynku finansowym funkcjonują więc środki legalne i te bez udokumentowanego pochodzenia. Czarny i szary pieniądź¹³ są legalizowane zazwyczaj poza Szwajcarią, natomiast na rynku szwajcarskim są one gromadzone i lokowane w instytucjach finansowych. Zarówno rzetelni właściciele legalnych środków, jak i sama Szwajcaria nie chce tych brudnych pieniędzy.¹⁴ Pojawienie się na rynku szwajcarskim tego typu środków może być zagrożeniem dla doskonałej opinii i sprawności tego rynku o światowej renomie.

Szwajcarskie banki narzekają na regulacje odnośnie prania pieniędzy, twierdząc że są one najostrzejsze na świecie. Przeprowadzone badania dowodzą, że regulacje te w porównaniu z regulacjami w innych państwach nie są tak rygorystyczne, a co gorsza nie są tak skuteczne jak sądzono do tej pory.¹⁵ Analizie poddano regulacje Szwajcarii, Niemiec i Singapuru. Wspólną cechą badań jest stwierdzanie przez instytucje finansowe w badanych krajach, że właśnie ich regulacje są najsurowsze. Także jednomyślność panuje co do określenia najważniejszego instrumentu w walce w praniem pieniędzy, którym jest identyfikacja klienta i okoliczności jego działań, natomiast obserwacja przebiegu konkretnej transakcji nie jest, zdaniem badanych banków, istotna dla działań antyłauderingowych.

Banki szwajcarskie wyrażają sprzeczne opinie odnośnie prowadzonych działań prewencyjnych i aktywności klientów. Zdaniem banków działania prewencyjne odnośnie procesu prania pieniędzy nie mają żadnego negatywnego wpływu na aktywność klientów bankowych, natomiast nakłady i wysiłki banków z tym związane są bardzo duże i uciążliwe. Banki wykazują tendencje do szybkiego wprowadzania mechanizmów kontrolnych i jednocześnie krytykują regulacje zalecane przez międzynarodowe organizacje, a w szczególności zalecenia UE i FATF.

Banki szwajcarskie akceptują wprowadzanie mechanizmów kontrolnych, co wynika z jednakowych wymogów w skali międzynarodowej, aby utrzymać dobrą reputację banków na arenie światowej, a która jest zagrożona przez narastający pro-

¹³ E. Mirecka: *Skuteczność działań ograniczających proces prania pieniędzy*, w: *Handel i finanse międzynarodowe w warunkach globalizacji*, red. J. Schroeder, B. Stępień, wyd. AE Poznań, 2007r., s. 178-179

¹⁴ *Geldwäscherei*, SwissBanking, Nr 2/II2007 r.

¹⁵ Hans Geiger, Oliver Wunsch: *Die Massnahmen zur Geldwäschereiprävention im internationalen Vergleich*, Finanzplatz Informationen nr 3, Zürich, August 2006.

ces kryminalizacji życia gospodarczego. Można stwierdzić, że prewencja stała się środkiem do minimalizacji spadku reputacji banków.¹⁶

Ze względu na położenie geograficzne Szwajcaria jest centralnym punktem między państwami alpejskimi, które należą do UE, dlatego nie będąc w Unii, Szwajcaria chce, aby idee Umowy z Schengen i Dublina były rozszerzone na jej obszar. Szwajcaria zabiega o stworzenie zasad współpracy w ramach tzw. bezpieczeństwa alpejskiego (niem. Alpensicherheitspartnerschaft), której uczestnikami mają być: Niemcy, Francja, Księstwo Lichtenstein, Włochy, Austria i Szwajcaria. Realizowany jest także pilotowy projekt współpracy ze służbami celnymi Austrii, w wyniku czego odprawa na granicy przeprowadzana jest wspólnie.

Szwajcarię cechuje wielkie zaangażowanie w programach antyłaunderingowych, co jest uzasadnione ze względu na szczególną jej pozycję na światowym rynku finansowym.

6. Szwajcarski wzorcowy model przeciwdziałania praniu pieniędzy ***Countering of money laundering practices in Switzerland***

Szwajcaria, jako jedno z nielicznych państw posiada ustawę w całości dotyczącą zapobiegania praniu pieniędzy, jest to Ustawa o praniu pieniędzy z 1997 r. (Geldwäschereigesetz – GwG) i jako jedno z pierwszych państw podjęła budowę systemu zabezpieczającego przed tym negatywnym zjawiskiem. W ustawodawstwie Szwajcarii nie jest zdefiniowana transakcja podejrzana, co jest celowym zamysłem, gdyż obszar i metody jej funkcjonowania wciąż rozszerzają się i jednocześnie nie dają to możliwości przestępcom omijania prawa. Administracyjnie Szwajcaria składa się z 26 kantonów, federacyjna budowa tego państwa stwarza funkcjonowanie 26 kantonalnych kodeksów postępowania karnego, mimo że w 1937 r. uchwalony został Kodeks karny dla całego państwa (Schweizerische Strafgesetzbuch – StGB vom 21. Dezember 1937, obowiązuje od 1.01.1942 r.)¹⁷. Nadal trwają prace nad projektem wspólnego kodeksu. Do kompetencji rządu federalnego należy walka z podziemiem, mimo że wiele spraw przekazywanych jest do kantonów.

Ustawa ta jest rozbudowana. Pierwsze zmiany nastąpiły z dniem 1.08.1990 r., wprowadzono regulacje utrudniające proces konwersji nielegalnych wartości majątkowych w legalny kapitał. W 1994 r. nastąpiły kolejne zmiany określające udział w grupie przestępczej jako przestępstwo, a także dające prawo pośrednikom finansowym do powiadamiania organów państwowych o transakcjach swoich klientów. Zmiany z 2000 r. dotyczą uściślenia przepisów antykorupcyjnych. Ustawa GwG nie określa istoty transakcji podejrzanej, co powoduje możliwość rozszerze-

¹⁶ Unerlässlicher Kampf gegen die Geldwäscherei. NZZ, z dn. 05.08.2006r., s.23

¹⁷ W. Filipkowski: *Przeciwdziałanie i zwalczanie zjawiska prania pieniędzy w Szwajcarii*. Prokurator nr 1(25)2006 r., s. 28

nia walki z praniem pieniędzy zarówno w aspekcie podmiotów i funkcji. Jednocześnie nie stwarza przestępcom sytuacji, w których nie byłiby obszarem działania tej ustawy.

Szwajcarski model cechuje wielopoziomowy układ, w którym są hierarchicznie usytuowane instytucje. Zasadą tego systemu jest samoregulacja instytucji finansowych i duża ilość instytucji w sektorze prywatnym, które są zobligowane do udziału w zwalczaniu prania pieniędzy. Układ podmiotów jest przejrzysty, zgodnie z art. 2 GwG wyróżnia się dwie grupy sektora prywatnego. Pierwsza to pośrednicy finansowi (niem. Finanzintermediäre) podzieleni na grupę zasadniczą, do której należą banki, ubezpieczyciele, zarządzający funduszami, maklerzy giełdowi i kasyna gry. Druga grupa to podmioty świadczące usługi kredytowe (np. hipoteczne, factoring), usługi płatnicze (transfery pieniężne, obsługa kart kredytowych) i usługi związane z obrotem banknotami, dewizami, metalami szlachetnymi, papierami wartościowymi i prawami majątkowymi. Wśród pośredników finansowych wyróżnia się trzy grupy. Pierwsza grupa podlega pod nadzór organizacji samoregulujących, które są stowarzyszeniami i nadzorują realizację określonych regulacji prawnych. Do drugiej grupy należą pośrednicy podlegający wyspecjalizowanym organom państwowym, takim jak: Federalna Komisja Bankowa, Federalna Komisja Kasyn Gry, Federalny Urząd Ubezpieczeń Prywatnych.¹⁸ Trzecia grupa pośredników podlega bezpośrednio Urzędowi Kontroli do Spraw Walki z Praniem Pieniędzy (Kontrollstelle für Geldwäscherei).

Ustawa wskazuje zarówno instytucje, jak i zakres usług finansowych w obszarze jej obowiązywania. Koncepcja ta jest zbieżna z modelem dyrektyw Unii Europejskiej. Istnieje więc możliwość rozszerzania działania ustawy w zależności od pojawiania się nowych instytucji lub nowych produktów i usług bez dokonywania jej nowelizacji. Sprawia to, że ustawa jest bardzo elastyczna i może być szeroko stosowana. Ustawa obejmuje także podmioty świadczące usługi w inny sposób niż formalny system przekazu wartości majątkowych, np. alternatywne formy hawala i hundi, które mogą prowadzić w Szwajcarii legalnie działalność po dokonaniu obowiązkowej ich rejestracji.

Szwajcarska ustawa jest zbieżna z dyrektywami unijnymi, a dodatkowo posiada specyficzne, o charakterze wręcz wyjątkowym, rozwiązania. W ramach programu Know Your Customer (w polskiej wersji: Poznaj Swojego Klienta) istnieje obowiązek ustalenia tożsamości przy transakcjach, których wysokość określana jest w innych aktach prawnych niż Ustawa GwG i wynosi od 5 000 CHF dla transakcji w kantonach i 25 000 CHF dla transakcji w bankach. Przy realizacji transakcji podejrzanych istnieje obowiązek ich meldowania, niezależnie od kwoty. Daje to szersze możliwości rozpoznawania tychże transakcji.

¹⁸ Eidgenössische Bankenkommission, Eidgenössische Spielbankenkommission, Bundesamt für Privatversicherungswesen

Ustawodawca szwajcarski określa kategorię osób publicznych zajmujących ważną pozycję w państwie (niem. politisch exponierte Personen), co ogranicza korupcję w tej grupie, której przejawem mogą być nieuzasadnione wpłaty. Do grupy tej zalicza się wysokich rangą urzędników państwowych i partyjnych, przedstawicieli wojska, sądownictwa, kierownictwo państwowych firm, a także rodziny związane z tymi osobami.

Bardzo skutecznym narzędziem walki z procesem prania pieniędzy jest blokada, maksymalnie do 5 dni roboczych, wartości majątkowych i obowiązek powiadomienia odpowiedniej jednostki wywiadu gospodarczego o podejrzanej transakcji. W tym czasie następuje albo oddanie sprawy do prokuratora lub w przypadku braku dowodów następuje jej zdjęcie. W czasie trwania blokady pośrednik finansowy nie jest zobowiązany do informowania zainteresowanych o nałożeniu blokady.¹⁹ Okres 5-ciu dni roboczych zapewnia większe możliwości dla jednostki wywiadu finansowego i prokuratury zebrania dowodów. Ustawa ma na uwadze skuteczność działań przeciw praniu pieniędzy w większym stopniu niż ochronę interesu klienta, szczególnie, gdy okaże się po ustawowym czasie, że brak jest dowodów w sprawie.

7. Szwajcarska jednostka wywiadu finansowego ***Swiss Financial Intelligence Unit***

Jednostką zbiorczą, do której kierowane, a następnie analizowane są wszystkie informacje odnośnie transakcji podejrzanych mających związek z procesem prania pieniędzy jest Meldestelle für Geldwäscherei – Urząd Informowania o Praniu Pieniędzy – MROS (Money Laundering Reporting Office Switzerland). Informacje te kierowane są od pośredników finansowych, organizacji samorządowych i Urzędu Kontroli MROS znajdują się w strukturze policji federalnej. Od 1999 r. publikowane są roczne raporty. W najnowszym raporcie za 2006 r. zawarte są dokładne informacje i analizy odnośnie ilości i źródeł ich pochodzenia. Zauważalny jest od roku 2004 spadek ilości zgłoszeń. Największa ilość zgłoszeń była w 2003 r. – 863 zgłoszenia, w roku 2006 już 619 zgłoszeń (rok 2005 – 729 zgłoszeń). Najwięcej zgłoszeń napłynęło z banków, bo aż 359, co stanowi 58% wszystkich zgłoszeń. Mimo spadku ilości meldunków z banków wzrosła wartość mienia związanego ze zgłoszeniami z 681 mln CHF do 815 mln CHF. Czas analizy meldunku wyniósł w roku 2006 średnio 2,4 dnia roboczego, co zapewnia organom ścigania dłuższy czas na podjęcie decyzji odnośnie podejrzanych transakcji, na które ustawodawca przewiduje 5 dni roboczych.²⁰ Średnia wartość mienia związanego z jednym zgłoszeniem wynosi za analizowany rok 2006 1 317 038 CHF, natomiast łączna ich

¹⁹ w Polsce Ustawa o GIIF zgodnie z art. 18 ust. 1 wskazuje, że blokada może trwać nie dłużej niż 72 godziny

²⁰ 9. Jahresbericht der Meldestelle für Geldwäscherei – MROS, Bern 2006, s. 3-4

wartość 815 246 462 CHF.²¹ Prawie 75% wszystkich zgłoszeń dotyczy osób pochodzących z Europy, udział osób narodowości szwajcarskiej maleje i wynosi 30% w stosunku do wszystkich narodowości.

MROS współpracuje także na arenie międzynarodowej. W ramach Grupy Egmont przedstawiciele MROS zaangażowani są w dwóch grupach roboczych, tj. „Transistion Sub-Committee” i „Implementation Committee”, których celem jest stworzenie wielonarodowej umowy o współpracy. Prace te są podjęte ze względu na pojawiające się trudności organizacyjne i finansowe Grupy. Aktywność przedstawicieli MROS jest widoczna także na Forum FATF, gdzie rozpracowywane są nowe techniki przestępcze w ramach programu „Typologie”. Skuteczność zaleceń FATF w Szwajcarii jest jednak ograniczona, gdyż na 40 tylko 28 jest realizowane w pełni lub w dużej mierze.

Budowa skutecznego mechanizmu ochrony Szwajcarii przed praniem pieniędzy jest bardzo skomplikowana, posiada wiele modelowych rozwiązań, które mogą być wykorzystywane w innych krajach.

Zakończenie

Summary

Austria i Szwajcaria posiadają odmienne modele walki z praniem pieniędzy, mimo to następuje silna współpraca między tymi państwami, a nawet tworzenie wspólnych inicjatyw.

Austria nie ma jednolitego źródła prawa odnośnie ścigania uczestników procesu prania. Częstkowe regulacje znajdują się w źródłach prawa różnych segmentów gospodarki. W Szwajcarii od 1997 r. istnieje Ustawa o praniu pieniędzy zawierająca podstawowe regulacje zbieżne także z dyrektywami unijnymi. W obu krajach działają jednostki wywiadu finansowego zaangażowane także w międzynarodowych organizacjach (FATF, Grupa Egmont).

Model szwajcarski jest modelem najpełniejszym, posiadającym także wyjątkowe rozwiązania, stał się wzorcem dla innych państw budujących systemy zabezpieczające gospodarkę przed napływem nielegalnych środków. Szczególne miejsce Szwajcarii na światowym rynku finansowym zobligowało jej rządy do tworzenia szczelnego systemu, chroniącego przed pojawieniem się nielegalnych środków, jak również przed utratą dobrego imienia szwajcarskiego rynku finansowego.

²¹ Tamże, s. 15

Literatura

Bibliography

9. *Jahresbericht der Meldestelle für Geldwäscherei* – MROS, Bern 2006
- Filipkowski W.: *Przeciwdziałanie i zwalczanie zjawiska prania pieniędzy w Szwajcarii*. Prokurator nr 1(25)2006
- Geiger H., Wunsch O.: *Die Massnahmen zur Geldwäschereiprävention im internationalen Vergleich*. Finanzplatz Informationen nr 3, Zürich, August 2006
- Geldwäscherei*. SwissBanking, Nr 2/II2007
- Jahresbericht 2006. Geldwäschemeldestelle* – Bundesministerium für Inneres, Wien 2007
- Mirecka E.: *Skuteczność działań ograniczających proces prania pieniędzy* w: *Handel i finanse międzynarodowe w warunkach globalizacji*, red. J.Schroeder, B. Stępień, wyd. AE Poznań, 2007
- Österreich: Geldwäschebericht 2006*, Wien, Goldman Morgenstern & Partners
- Unerlässlicher Kampf gegen die Geldwäscherei*. NZZ z dn. 05.08.2006
- www.egmontgroup.org
- www.europol.net
- www.fatf-gafi.org
- www.interpol.int
- www.unodc.org

Skuteczność działań antyłaunderingowych w Austrii i Szwajcarii

Streszczenie

Austria i Szwajcaria utożsamiane są jako państwa o wysokim poziomie gospodarczym i wysokiej jakości świadczonych usług finansowych. Czynniki te stały się magnesem dla nielegalnych pieniędzy. Austria dopiero od kilku lat stosuje standardy antyłaunderingowe, ale jej działania są dość skuteczne. Szwajcaria jest światowym wzorcem w zakresie walki z nielegalnym pieniądzem. Wieloletnie działania i spójne przepisy sprawiają, że mimo napływu nielegalnych pieniędzy nie utraciła Szwajcaria dobrego imienia na światowym rynku finansowym. Międzynarodowa współpraca wywiadów finansowych ogranicza działania gospodarki podziemia. Regionalna współpraca państw alpejskich tworzy jednolite standardy postępowania w skutecznym procesie eliminacji świata przestępczego (kryminalnego) z legalnego życia gospodarczego państw.

The effectiveness of anti – money – laundering procedures" in Austria and Switzerland

Summary

Austria and Switzerland are considered as countries characterized by high economic level and high quality of provided service. These factors has acted as a magnet for dirty money. Austria has applied anti – money – laundering procedures just for few years, yet they proved more than effective. Switzerland may serve as a world pattern of countering of money laundering practices. Many year's practices and consistent law let Switzerland keep good reputation on world financial market in spite of an inflow of dirty money. International cooperation of financial intelligence units controls underground economy activities. Alpine countries, thanks to regional cooperation, managed to hammer out uniform standards in elimination criminal practices from legal economic life.

Rodzaje i skuteczność prawnych zabezpieczeń kredytów bankowych w procesie egzekucji wierzytelności

The kinds and effectiveness of legal protection of bank loans in the process of execution of sums due

1. Wstęp ***Introduction***

Podstawowym warunkiem udzielenia kredytu przez bank jest przedstawienie przez klienta (kredytobiorcę) odpowiednich zabezpieczeń finansowych. Powierzenie klientowi przez bank pieniędzy w celu dokonywania przez niego określonych działań ekonomiczno-prawnych, jest ściśle związana z ryzykiem ponoszonym przez bank. Ryzyko związane jest przede wszystkim z możliwością nie odzyskania powierzonych środków finansowych. Mogą to być przypadki, kiedy inwestycja, jakiej dokonał klient okazała się nie trafiona lub kiedy klient nie zamierza oddać pieniędzy, śmierć klienta lub likwidacja firmy w wypadku osoby prawnej. W każdej z wymienionych sytuacji bank jako wierzyciel, musi podjąć kroki zmierzające do odpowiedniego zabezpieczenia kredytu w celu ewentualnego odzyskania należności pieniężnych.

Celem niniejszego opracowania jest wskazanie skutecznych form zabezpieczenia kredytów bankowych, które są zgodne z przepisami prawa oraz ich wpływu na przebieg procesu egzekucji bankowej. Określenie zależności pomiędzy formami zabezpieczeń powierzanych przez banki środków finansowych w świetle obowiązujących przepisów, pozwoli wskazać skuteczne sposoby windykacji bankowych.

2. Prawne formy zabezpieczeń kredytów bankowych ***Legal forms of bank loans protection***

Wyróżnia się ponad 100 rodzajów zabezpieczeń, większość nie jest w ogóle wykorzystywana przez banki, część w wyjątkowych okolicznościach, jednak powszechnie wykorzystywanych jest zaledwie kilka. „Podstawowym zabezpieczeniem zwrotności pieniędzy jest zachowanie prawnej formy przewidzianej dla okre-

ionej czynności prawnej, dzięki której powierzenie pieniędzy może korzystać z ochrony prawnej; znaczy to, iż w razie konieczności będzie można dochodzić należności z pomocą aparatu państwa¹. Składanie oświadczeń woli jest stosunkowo zliberalizowanym prawem w Polsce, gdzie panuje zasada ich dowolności (poza wyjątkami, w których ustawodawca wymaga formy szczególnej np. formy pisemnej z podpisem i datą poświadczoną urzędowo lub w formie aktu notarialnego). Ochrona prawna przysługuje różnym rodzajom stosunków społecznych. Zaznaczyć jednak należy, iż trzeba zachować kilka podstawowych zasad, których brak powoduje niemożliwość dochodzenia swoich należności pieniężnych.

Mnogość form zabezpieczenia wierzytelności banku powoduje, możliwość ich klasyfikacji według różnych kryteriów. Wagę kryteriów należy oceniać indywidualnie w przypadku każdej wierzytelności zabezpieczanej przez bank. Rodzaj zastosowanego zabezpieczenia ma istotne znaczenie dla obowiązku ciążącego na banku w tworzeniu rezerw celowych, których poziom zależy głównie od stopnia ryzyka związanego z należnościami (udzielonymi kredytami) banku. Zabezpieczenie kredytu powinno być ustanowione przed powstaniem wierzytelności. Możliwe jest jednak jego ustanowienie po powstaniu wierzytelności (np. w czasie wykorzystywania kredytu jako wzmocnienie już przyjętych zabezpieczeń). Bank ma również możliwość skorzystania z zabezpieczenia, w postaci zastrzeżenia możliwości swobodnego wyboru kolejności i zakresu zaspokojenia. Każda z form zabezpieczenia może zabezpieczyć całość wierzytelności lub tylko jej część. Zabezpieczenia mogą być ustanawiane przez bank, jak również przez osoby trzecie (np. przelew wierzytelności lub przystąpienie do długu).

Podstawowym źródłem spłaty kredytu jest efektywność kredytowanego przedsięwzięcia. Zabezpieczenie przyznanego kredytu traktowane jest jako rezerwowe źródło jego spłaty. Zgodnie z prawem bankowym, bank powinien uzależnić przyznanie kredytu od zdolności kredytowej kredytobiorcy – rozumianej jako zdolność do spłaty kredytu wraz z odsetkami. Wymagane jest przedłożenie dokumentacji niezbędnej dla dokonania oceny tej zdolności. Jeżeli zdolność kredytowa zostanie już ustalona, kolejnym niezmiennie ważnym elementem procesu udzielania kredytu jest przedstawienie przez kredytobiorcę odpowiednich zabezpieczeń. Uprawnienia banku do żądania zabezpieczenia przewidzianego w kodeksie cywilnym, wekslowym oraz zwyczajami przewidzianymi w obrocie krajowym i zagranicznym, zawarte są w Prawie Bankowym (art. 93). Spośród wierzytelności wynikających z czynności bankowych najistotniejsze znaczenie mają zabezpieczenia wierzytelności z tytułu udzielanych kredytów i pożyczek pieniężnych. Wymagane przez banki zabezpieczenia kredytów mogą być bardzo różne. Podstawowym jednak podziałem zabezpieczeń kredytów jest podział na dwie grupy: zabezpieczenia osobiste oraz zabezpieczenia rzeczowe.

¹ Jaworski L., *Współczesny Bank*, Poltext, Warszawa 2000, s. 439.

2. Charakterystyka wybranych form zabezpieczeń osobistych kredytów bankowych

The characteristic of the selected forms of the personal bank loans protection

Zabezpieczenia osobiste są zabezpieczeniami „...przy których dłużnik lub osoba trzecia ponosi osobistą odpowiedzialność za spłatę długu, odpowiadając za to całym swoim majątkiem”². Cechuje je osobista, nieograniczona odpowiedzialność całym majątkiem teraźniejszym i przyszłym osoby udzielającej zabezpieczenia. Nazwy „osoba” oraz „osobiste” obejmują również swym zakresem w tym wypadku zarówno osoby fizyczne, jak i osoby prawne. Do tego rodzaju zabezpieczeń należą: poręczenie rozumiane według prawa cywilnego, gwarancja bankowa, przelew (cesja) wierzytelności, przystąpienie do długu, przejęcie długu, weksel własny „in blanco” i poręczenie wekslowe (awal), kaucja, pełnomocnictwo do dysponowania rachunkiem bankowym i ubezpieczenie kredytu. Najczęściej spotykanymi w obrocie bankowym są: poręczenie, gwarancja bankowa, przelew, przystąpienie i przejęcie długu oraz weksel. Podstawę prawną *poręczenia* regulują przepisy zawarte w kodeksie cywilnym³. „Przez umowę poręczenia poręczyciel zobowiązuje się względem wierzyciela wykonać zobowiązanie na wypadek, gdyby dłużnik zobowiązania nie wykonał”⁴). Poręczenie w praktyce jest to zabezpieczenie wierzytelności bankowej (np. kredytu) w formie umowy, zawartej między bankiem a poręczycielem, w której poręczyciel zobowiązuje się do spłaty wierzytelności, w przypadku niespłacenia jej w terminie przez dłużnika – czyli kredytobiorcę. Dla ważności poręczenia, oświadczenie poręczyciela powinno być sporządzone w formie pisemnej. Poręczenie może odnosić się do kredytów już udzielonych, ale także do kredytów przyszłych. Poręczenie jest stosunkiem cywilno – prawnym typu akcesoryjnego, co oznacza, że zależy od istnienia zobowiązania głównego (przed przyjęciem poręczenia bank sprawdza czy stan majątkowy poręczyciela stanowi wystarczające zabezpieczenie udzielonego kredytu). Dopuszczalne jest poręczenie jednego kredytu przez kilka osób solidarnie (z chwilą, gdy dług staje się wymagalny, wierzyciel może żądać jego spłaty łącznie od dłużnika i poręczyciela) lub niesolidarnie (osobno od dłużnika i poręczyciela). Kiedy poręczyciel spłaci zadłużenie kredytobiorcy, przysługuje mu w stosunku do niego prawo regresu. Poręczyciel, który odmówi spełnienia wymagalnego świadczenia na rzecz banku, uprawnia tym samym bank do wystawienia bankowego tytułu egzekucyjnego, o ile poręczyciel złożył oświadczenie o poddaniu się egzekucji na podstawie tegoż tytułu⁴.

² Dobosiewicz Z., *Kredyt mieszkaniowy i budowlany*, C. H. Beck 2006, s. 172

³ *Kodeks cywilny*, Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r., Dz. U. z 1964 r. Nr 16 poz. 93 z późn. zm., art. 876 – 887.

⁴ *Prawo bankowe*, Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r., Dz. U. z 1997 r. Nr 140 poz. 939 z późn. zm., art. 97.

Gwarancja bankowa jest co do zasady zobowiązaniem gwaranta do wypłacenia osobie wskazanej w gwarancji (beneficjentowi) określonej kwoty, w momencie gdy zleceniodawca gwarancji nie wypełni świadczenia, które był zobowiązany wykonać wobec beneficjenta gwarancji (np. nie spłaci kredytu w terminie). Wyróżniamy kilka typów gwarancji, z których istotne miejsce zajmuje bankowa gwarancja kredytowa. Gwarancja taka jest rozumiana, jako gwarancja spłaty kredytu udzielanego przez bank (gwaranta) na zlecenie kredytobiorcy na rzecz banku kredytującego⁵. W takiej sytuacji ryzyko banku udzielającego kredytu jest minimalne. Za udzielenie gwarancji bank pobiera stosowną prowizję. Zasadą jest, iż gwarancja winna być udzielona w formie pisemnej, a najczęstszą jej formą jest tzw. list gwarancyjny wystawiany przez gwaranta. W obrocie prawnym – gospodarczym wyróżnia się kilka rodzajów gwarancji bankowych w zależności od przyjętych kryteriów. Kiedy spłata w terminie gwarantowanego kredytu opóźnia się lub jej w ogóle nie ma, bank kredytujący jako beneficjent gwarancji, ma prawo żądać od banku gwarantującego zapłaty kwoty przyjętej w gwarancji.

Przelew (cesja) na zabezpieczenie wierzytelności banku, jest umową zawieraną pomiędzy bankiem (cesjonariuszem), a dłużnikiem banku lub osobą trzecią (cedentem). Cedent przenosi na bank przysługującą mu wierzytelność, w celu zabezpieczenia spłaty wierzytelności banku. Przeniesienie następuje pod warunkiem rozwiązującym umowę, w postaci spłaty wierzytelności w terminie. Spłata wierzytelności w terminie, powoduje utratę mocy przelewu i powrót wierzytelności do cedenta.

Istotą *przystąpienia do długu*, jako zabezpieczenia wierzytelności banku, jest to, że osoba trzecia staje się dłużnikiem banku obok dotychczasowego dłużnika. Przystąpienie do długu przez osobę trzecią nie oznacza jednak zwolnienia z długu dotychczasowego kredytobiorcy. Przystępujący do długu odpowiada solidarnie z dotychczasowym dłużnikiem za spłatę wierzytelności w oparciu o stosowną klauzulę umowną zawartą w umowie. Przystąpienie do długu jest umową nienazwaną, zawieraną w ramach swobody kontraktowania. Należy podkreślić, że przystąpienie do długu zabezpiecza tylko i wyłącznie wierzytelności istniejące i nie przedawnione, nie zabezpiecza wierzytelności przyszłych i warunkowych.

Przejęcie długu jest kolejną konstrukcją prawną unormowaną w Kodeksie Cywilnym, znajdującą bezpośrednie zastosowanie w bankowości, a przede wszystkim w zabezpieczeniach kredytów udzielanych przez banki. Przejęcie długu polega na wstąpieniu osoby trzeciej w miejsce dłużnika (np. kredytobiorcy), który zostaje zwolniony z długu⁶. „Przejęcie długu jako zabezpieczenie kredytu, następuje najczęściej w przypadku zmian lub przekształceń podmiotowych po stronie kredytobiorcy (np. podział, połączenie, przejęcie, zmiana statusu prawnego – formy praw-

⁵ op.cit. art. 80 – 83.

⁶ Kodeks Cywilny, op. cit., art. 519 – 526.

nej, podmiotu gospodarczego będącego kredytobiorcą)⁷. W momencie przejęcia długu dotychczasowy dłużnik zostaje zwolniony z długu, a dłużnikiem wobec banku z tytułu zawartej umowy kredytowej staje się przejmujący dług.

Pojęcie *weksla* zostało wprowadzone do obrotu gospodarczego ustawą Prawo wekslowe⁸. Weksel pełni wiele funkcji, m. in.: funkcję płatniczą – jako forma zapłaty wykorzystywany zwłaszcza w transakcjach kupna – sprzedaży, gdy nabywca reguluje należność z opóźnieniem, korzystając z kredytu towarowego, funkcję kredytową i funkcję gwarancyjną. Przydatność weksla do wymienionych funkcji, wynika z jego charakterystycznych cech takich jak samoistość dokumentu i abstrakcyjność zobowiązania wekslowego, oderwanego od przyczyny jego wystawienia i bezwzględnie wymagalnego. Samoistość i abstrakcyjność weksla oznacza, że nie jest on związany z żadnym innym dokumentem, ani jakkolwiek inną czynnością prawną. Oznacza to ważność zobowiązania zabezpieczonego wekslowo. Jedynie wady formalne weksla (np. wadliwe wypełnienie) skutkują jego nieważnością i zwalnianią od obowiązku świadczenia. Stosowany jako zabezpieczenie wierzytelności weksel „in blanco” znany jest jako „weksel niezupełny”. Może być przyjmowany na zabezpieczenie wszelkich wierzytelności banku, a więc zarówno kredytów, pożyczek, gwarancji i poręczeń. Jest to dokument (papier wartościowy) zawierający co najmniej własnoręczny podpis wystawcy weksla (czyli znak ręczny, służący do identyfikacji wystawcy weksla), złożony w zamiarze zaciągnięcia zobowiązania wekslowego⁹. Poręczenie wekslowe jest natomiast kolejnym sposobem zabezpieczania płatności, całości lub części sumy wekslowej przez osobę zobowiązaną wekslowo. Osoba poręczająca weksel, zwana awalistą, po złożeniu podpisu na wekslu, najczęściej podpisuje też deklarację do weksla „in blanco”. Odpowiada tym samym jak osoba, za którą poręczyła. Dodatkowo jest odpowiedzialna solidarnie z innymi zobowiązanymi z weksla (dłużnikami wekslowymi) za całą sumę, do wysokości, którą poręczyła.

4. Formy zabezpieczeń rzeczowych kredytów bankowych ***The forms of real bank loans protection***

Drugą grupą zabezpieczeń wierzytelności są zabezpieczenia rzeczowe, które charakteryzują się tym, że odpowiedzialność ograniczona została tylko do przedmiotu (rzeczy) danego na zabezpieczenie, który stanowi część majątku dłużnika lub osoby trzeciej. Bank ma prawo do takiego zabezpieczenia niezależnie od tego, czyją jest ono własnością w danej chwili. Zalicza się do nich: hipotekę, zastaw, prze-właszczenie na zabezpieczenie oraz blokadę środków na rachunku bankowym. Najczęściej stosowane są trzy pierwsze.

⁷ Wierzbą R., *Studium bankowości*, Gdańska Akademia Bankowa 2001, s.92.

⁸ *Prawo wekslowe*. Ustawa z dnia 28 kwietnia 1936 r, Dz. U. z 1936 r. Nr 37 poz. 282.

⁹ *Prawo wekslowe*. Op.cit. art. 10.

Hipoteka należy do ograniczonych praw rzeczowych obciążających przede wszystkim nieruchomości i ustanawiana jest w celu zaspokojenia roszczeń banku. Nie ma znaczenia tu fakt czyją stała się nieruchomość własnością, a bank ma zawsze pierwszeństwo przed innymi wierzycielami kredytobiorcy. Hipoteka może zostać ustanowiona m. in. na: nieruchomości (prawie własności), użytkowaniu wieczystym, własnościowym spółdzielczym prawie do lokalu mieszkalnego lub spółdzielczym prawie do lokalu użytkowego. Pojęcie hipoteki uregulowane zostało w przepisach ustawy¹⁰, a także w przepisach dotyczących ograniczonych praw rzeczowych Kodeksu cywilnego. Jednym z rodzajów hipoteki jest *hipoteka bankowa*, która powstaje bez zachowania formy aktu notarialnego. Rodzi się w wyniku dokonania wpisu w księdze wieczystej na nieruchomości stanowiącej własność dłużnika banku na podstawie dokumentów bankowych¹¹. Jest to więc dla banków tani i szybki sposób zabezpieczenia hipotecznego. *Zastaw* należący do zabezpieczeń o charakterze rzeczowym, polega na obciążeniu celem zabezpieczenia oznaczonej wierzytelności (np. wierzytelności z tytułu kredytu lub pożyczki) rzeczą ruchomą. Na mocy tego prawa wierzyciel (bank) może dochodzić swoich roszczeń z tej rzeczy w razie, gdy dłużnik nie wykonuje swojego zobowiązania. Zaspokojenie roszczeń z rzeczy może nastąpić wtedy bez względu na to czyją własnością rzecz się stała, a także z pierwszeństwem zaspokojenia przed wierzycielami osobistymi właściciela rzeczy poza tymi, którym z mocy ustawy służy pierwszeństwo szczególne np. wierzyciel posiadający prawo do należności alimentacyjnych. Przedmiotem zastawu mogą być rzeczy ruchome (np. samochód lub sprzęt RTV i AGD). Zastaw obejmuje wszystkie części składowe rzeczy oraz jej przynależność. Oprócz rzeczy ruchomych mogą też być prawa zbywalne (np. wierzytelności z tytułu sprzedaży towarów i usług lub papierów wartościowych). Zastaw może być ustanowiony tylko na rzeczy (lub prawie) stanowiącym własność kredytobiorcy lub osoby trzeciej. Należy do grupy praw akcesoryjnych (zależnych) w stosunku do wierzytelności, którą zabezpiecza, co oznacza, że wygasa wraz z tą wierzytelnością. Wyróżnia się kilka rodzajów zastawów, wśród których *zastaw rejestrowy* należy do najpopularniejszych i najszerzej stosowanych. Uregulowany został przepisami ustawy z dnia 6 grudnia 1996 r. o zastawie rejestrowym i rejestrze zastawów¹². Zastaw rejestrowy jest ograniczonym prawem rzeczowym i może zostać ustanowiony na rzeczach ruchomych lub prawach na rzecz kilku podmiotów (m. in. Skarbu Państwa, gminy, banków, osób prawnych – których ustawowym celem jest udzielanie kredytów i pożyczek, innych podmiotów prowadzących działalność gospodarczą).

Przewłaszczenie na zabezpieczenie znalazło swoje unormowanie w przepisach Prawa bankowego (art. 101), a także w art. 155 kodeksu cywilnego dotyczącego

¹⁰ Ustawa z dnia 6 lipca 1982 o księgach wieczystych i hipotece, Dz. U. z 1982. Nr 19, poz. 147 z późn. zm.

¹¹ *Prawo bankowe*, op. cit. art. 95.

¹² Dz. U. z 1996. Nr 149, poz. 703 z późn. zm.

przeniesienia własności. Przewłaszczenie na zabezpieczenie jest stosunkiem cywilno – prawnym, w którym przewłaszczający przenosi na bank wartość rzeczy ruchomej z zastrzeżeniem warunku rozwiązującego (w momencie spełnienia określonego w umowie warunku lub warunków, umowa ulega automatycznemu rozwiązaniu) lub zawieszającego (spełnienie określonego w umowie warunku lub warunków powoduje zawieszenie wykonania zapisów umowy). Jest to więc przeniesienie na wierzyciela (bank) przez dłużnika (np. kredytobiorcę) lub osobę trzecią własności posiadanych przez niego rzeczy ruchomych (np. maszyn, urządzeń, pojazdów mechanicznych, surowców, towarów) z pozostawieniem ich we władaniu przewłaszczającego. Przedmiotem umowy przewłaszczenia mogą być zarówno rzeczy oznaczone co do tożsamości (takie, które dają się zindywidualizować, np. samochód osobowy), jak i co do gatunku (rzeczy mierzalne i policzalne, np. tona węgla).

5. Proces egzekucji bankowej z prawnych zabezpieczeń kredytów ***The process of bank execution due to the legal forms of bank loans protection***

Pomimo rozbudowanego i skomplikowanego systemu procedur udzielania kredytów oraz systemu monitoringu kredytobiorcy, coraz częściej dochodzi do sytuacji kiedy bank nie ma nadziei na poprawę sytuacji finansowej kredytobiorcy. Zapewnieniu optymalnych rozwiązań umożliwiających skuteczne i sprawne odzyskiwanie należności banku służy ustanawianie dla niego zabezpieczeń, pozwalających dochodzić roszczeń wobec znanych składników majątku osób odpowiedzialnych za dług. W razie braku możliwości odzyskania wierzytelności, jedynym wyjściem jest windykacja kredytu. Windykacją zajmują się często wyodrębnione komórki banku, a po nowelizacji Prawa bankowego (art. 6a – 6d) zaistniała możliwość powierzenia wykonywania czynności w zakresie windykacji wierzytelności bankowych przedsiębiorcy krajowemu lub przedsiębiorcy zagranicznemu oraz ujawniania im informacji objętych dotychczas tajemnicą bankową.

W dużym uproszczeniu windykacja to nic innego, jak przejęcie zabezpieczeń, z którymi wiąże się udzielony kredyt. Wśród kwestii związanych z dochodzeniem należności banku wynikających z czynności bankowych, będących główną formą działalności finansowej tej instytucji, największe znaczenie mają zagadnienia dotyczące tytułów wykonawczych, które dają podstawy do prowadzenia egzekucji. Można stwierdzić, że przez windykację należy rozumieć ogół czynności prawnych i procesowych, których celem jest wykonanie przez dłużnika zobowiązania wobec wierzyciela. Egzekucja prowadzona jest na drodze postępowania pozasądowego lub sądowego i w jego konsekwencji egzekucyjnego. Najczęściej spotykaną formą dochodzenia roszczeń z tytułu wierzytelności jest sądowe postępowanie egzekucyjne. Istotne są także różne formy polubownego dochodzenia należności (postępowanie układowe, czy różne formy restrukturyzacji finansowej). Wybór drogi odzyskania

wierzytelności, wobec kredytobiorców nie wywiązujących się z zawartej z bankiem umowy, zależy od banku i jest jego indywidualną sprawą. Powinien jednak w jak najszerszym stopniu chronić interesy banku.

5.1 Proces egzekucji pozasądowej

The process of extrajudicial execution

Postępowanie pozasądowe polega na działaniach, które leżą w zakresie bezpośrednich możliwości banku. Są to np.: potrącenie należności, upominanie lub wezwanie do zapłaty. Działania te mają na celu skłonienie dłużnika do dobrowolnego wykonania zobowiązania względem banku. W pierwszej kolejności bank proponuje ugodowe załatwienie sprawy poprzez np. zmianę warunków udzielonego kredytu na dogodniejsze dla klienta. Stosuje się także rozłożenie w czasie spłaty wierzytelności oraz jej zawieszenie na z góry określony czas. Decydując się na ustępstwa wobec dłużnika, bank (wierzyciel) często żąda od niego dodatkowego zabezpieczenia spłaty należności, które w przypadku nieuregulowania należnego zobowiązania może być pomocne w skutecznej egzekucji. Jest także sposobem na skrócenie lub ominięcie sądowej drogi dochodzenia roszczeń banku.

Jednym ze sposobów odzyskania należności w postępowaniu pozasądowym jest potrącenie należności. Może ono być przeprowadzone przed rozpoczęciem procedury dochodzenia należności. Stanowi ono przewidziane ustawą postępowanie banku w momencie upływu terminu spłaty raty kredytu lub odsetek. Bank i klienta musi łączyć stosunek prawny, a obie wierzytelności powinny być wymagalne i możliwe do dochodzenia przed sądem lub innym organem państwowym. Potrącenie następuje z dowolnego rachunku jaki posiada dłużnik (kredytobiorca), gdy nie dotrzymał postanowień umowy kredytowej lub został postawiony w stan likwidacji (w tym przypadku potrącenie jest możliwe nawet przed nadejściem terminu płatności). Potrącenia nie można dokonać z wierzytelności, która została zajęta na rachunku bankowym przez organ egzekucyjny jako przedmiot należności z tytułu zobowiązań podatkowych.

Postępowanie pozasądowe z powodu niskich kosztów i mniejszej czasochłonności jest dla banków korzystniejszym sposobem odzyskiwania należności z tytułu np. udzielonych kredytów, niż egzekucja komornicza.

5.2. Proces egzekucji sądowej

The process of judicial execution

Postępowanie sądowe angażuje aparat wymiaru sprawiedliwości. Zaangażowanie to przejawia się w dwojaki sposób. Jest to przeprowadzenie całego procesu cywilnego, często z długotrwałym postępowaniem rozpoznawczym (skróconym w postępowaniu uproszczonym, nakazowym i upominawczym), a następnie wyposażenia uzyskanego tytułu egzekucyjnego (wyroku, nakazu) w klauzulę wykonalności. Dru-

gi ogranicza się tylko do nadania klauzuli wykonalności innemu, nie pochodzącemu od sądu, tytułowi egzekucyjnego (np. bankowemu tytułowi egzekucyjnego lub oświadczeniu dłużnika w formie aktu notarialnego o poddaniu się egzekucji).

Odrębnym rodzajem postępowania sądowego (o charakterze pomocniczym) jest postępowanie zabezpieczające. Ma ono na celu udzielenie wierzycielowi ochrony prawnej, aby jeszcze przed wszczęciem postępowania egzekucyjnego zapobiec ewentualnym działaniom niesumiennych dłużników, którzy zamierzają np. pozbyć się lub ukryć swój majątek, którym są zobowiązani odpowiadać względem wierzyciela. Nowelizacją kodeksu cywilnego postępowanie to zostało oddzielone od postępowania egzekucyjnego i stało się niezależnym instrumentem dochodzenia roszczeń. Przyjęte ustawą rozwiązania przewidują dwie podstawy udzielania zabezpieczenia: uprawdopodobnienie przez wierzyciela istnienia roszczenia, które ma być zabezpieczone oraz interes prawny wierzyciela w uzyskaniu zabezpieczenia. Zabezpieczenie może nastąpić poprzez: zajęcie nieruchomości, wierzytelności i praw, ustanowienie hipoteki przymusowej lub zakaz zbywania nieruchomości.

Egzekucja sądowa jest najczęściej stosowanym sposobem odzyskiwania należności prowadzonym przez organ egzekucyjny – komornika sądowego. Aktem prawnym, który szczegółowo normuje sposoby i rodzaje egzekucji, w tym egzekucję świadczeń pieniężnych oraz egzekucję świadczeń niepieniężnych, jest kodeks postępowania cywilnego. Egzekucja sądowa podlega opłatom, które obciążają dłużnika i są one ściągane wraz z dochodzonym roszczeniem. Decydując się na prowadzenie egzekucji zgodnie z regułami kodeksu cywilnego, należy mieć na uwadze długotrwałość trwających postępowań, ich małą skuteczność i wysokie koszty. Bank stosuje egzekucję sądową tylko wtedy, gdy zawiodą inne sposoby zaspokojenia jego wierzytelności.

W dochodzeniu roszczeń na drodze sądowej banki mają szczególne uprawnienia, w które wyposażyła je ustawa Prawo Bankowe. Należą do nich: bankowy tytuł egzekucyjny, który po nadaniu przez sąd klauzuli wykonalności – może być podstawą egzekucji, bankowe tytuły zabezpieczenia, które są wystawiane w celu zabezpieczenia roszczenia wynikającego z zastawu rejestrowego oraz potrącenia bankowe, pomniejszające zobowiązania banku wobec klienta z tytułu posiadanego rachunku bankowego o wartość wierzytelności z tytułu kredytu. Bank, który ma w planach przejęcie zabezpieczeń, wystawia tzw. bankowy tytuł wykonawczy (art. 96 – 98 Prawa bankowego). Jest to dokument stanowiący formalną podstawę przeprowadzenia egzekucji z zabezpieczeń przez komornika zgodnie z przepisami kodeksu postępowania cywilnego. W obecnym kształcie został określony jako przywilej dla banku, który na podstawie swoich ksiąg bankowych lub innych dokumentów związanych z dokonywaniem czynności bankowych (art. 96 ust. 1). Bankowy tytuł egzekucyjny może być podstawą egzekucji prowadzonej według przepisów kodeksu postępowania cywilnego po nadaniu mu przez sąd klauzuli wykonalności, wyłącznie przeciwko osobie która dokonała czynności bankowej lub jest dłużnikiem. Przesłanki do

puszczalności egzekucji na podstawie bankowego tytułu egzekucyjnego zawiera art. 97 prawa bankowego.

Nowością wprowadzoną w prawie bankowym jest możliwość wystawiania bankowych tytułów egzekucyjnych przeciwko zastawcy oraz przewłaszczającemu. Możliwe jest to w przypadku: ustanowienia zastawu rejestrowego oraz przeniesienia własności w celu zabezpieczenia roszczenia. Dłużnik jest zobowiązany do poddania się egzekucji i wydania rzeczy służącej zabezpieczeniu roszczenia banku, ze wskazaniem wartości rzeczy. Następuje to w umowie przewłaszczenia lub ustanowienia zastawu rejestrowego. Oświadczenie dłużnika, powinno być wyraźne i wskazywać jednoznacznie wolę poddania się egzekucji przez dłużnika w zakresie odpowiedzialności do kwoty przyjętej jako ograniczenie zobowiązania, bądź też wydania konkretnego przedmiotu, w przypadku, gdy ustanowiono zastaw rejestrowy lub dokonano przeniesienia własności w celu zabezpieczenia roszczenia. Musi być zrealizowane w formie pisemnego oświadczenia woli dłużnika, które winno być opatrzone własnoręcznym podpisem poddającego się egzekucji. Poddanie się egzekucji przez dłużnika jest elementem koniecznym dla dochodzenia należności banku w drodze egzekucji według przepisów k. p. c., na podstawie bankowego tytułu egzekucyjnego, po nadaniu mu przez sąd klauzuli wykonalności.

Kiedy nie znajdują zastosowania próby restrukturyzacji zadłużenia, pozostaje tylko próba wykorzystania metody przymusowej. Zastosowanie jej powinno być poprzedzone próbą ugodowego ułożenia stosunków między bankiem, a dłużnikiem. Przy próbie ugody bank ma pełną kontrolę sytuacji finansowej dłużnika, oszczędza znacznie koszty, nie ponosząc wydatków niezbędnych dla prowadzenia egzekucji. Bank odnosi sukces, kiedy koszty odzyskania należności są jak najniższe. Ugoda wiąże się z poczynieniem ze strony banku ustępstw na korzyść dłużnika, by odzyskać jak największą kwotę należności. Zaoszczędzone koszty, stały kontakt z klientem (dłużnikiem) oraz dużo większa szansa odzyskania należności stawiają metodę ugodową wyżej niż metodę przymusu. Metoda działania egzekucyjnego pozbawia bank możliwości współpracy z dłużnikiem. Na wybór metody działania (ugodowej czy przymusowej) największy wpływ na postawę dłużnika oraz ocena jego możliwości finansowych. Dłużnik, który nie wywiązuje się z warunków umowy, sprawiający trudności przy ocenie stanu jego majątku, przez swoją postawę wyklucza możliwość jakiegokolwiek porozumienia z bankiem. Także bezpośrednia ocena zdolności finansowych dłużnika może dać negatywne rokowania. W takich przypadkach bankowi nie pozostaje nic innego jak podjęcie działań windykacyjnych.

Według reguł kodeksu cywilnego, podstawą przeprowadzania działań windykacyjnych jest posiadanie wiedzy o składnikach majątkowych dłużnika, które będą służyły zaspokojeniu roszczeń banku. Ważne jest więc wyjawienie majątku dłużnika, a o instytucji tej mówią regulacje zawarte w art. 913 – 920 k. p. c. Jest to podstawowy element wszczęcia skutecznej egzekucji należności pieniężnej z tytułu

wykonawczego. Sprawę o wyjawienie majątku dłużnika rozpoznaje sąd właściwy dla miejsca zamieszkania dłużnika, a jeśli miejsce jego pobytu jest nieznane, sąd, w którego okręgu dłużnik miał ostatnie miejsce zamieszkania w kraju. Do wniosku o wyjawienie majątku dłużnika bank ma obowiązek dołączyć tytuł wykonawczy, jak też inne dokumenty uzasadniające wyjawienie majątku dłużnika. Sąd, kiedy uzna wniosek banku za uzasadniony, wydaje postanowienie, w którym zobowiązuje dłużnika do złożenia wykazu majątku, z wykazem rzeczy i miejsc, gdzie się znajdują. Dłużnik w wykazie majątku ujawnia wszystkie rzeczy ruchome i nieruchome, które mogą być przedmiotem egzekucji. W razie stwierdzenia przez komornika bezskuteczności egzekucji, nie ma większych szans żeby istniały dalsze, nie objęte dotąd egzekucją składniki majątkowe. Bank może wówczas umorzyć postępowanie z racji wysokich kosztów postępowania. Jest to rozwiązanie ostateczne, będące końcem działań windykacyjnych, poparte analizą ich przebiegu, efektywnością oraz poniesionymi kosztami. W razie niestawienia się dłużnika w celu złożenia wykazu lub odmowy odpowiedzi na zadane mu pytania, sąd na wniosek banku stosuje środki przymusu. Możliwe jest zastosowanie w takim przypadku przez sąd sankcji przymusu, polegającej na zastosowaniu kary grzywny, z zamianą na karę aresztu w wypadku niezapłacenia jej dobrowolnie. Zastosowanie sankcji ma miejsce na wniosek wierzyciela, który ma bezpośredni interes w tym, aby doszło do złożenia wykazu majątku, przyrzeczenia lub udzielenia odpowiedzi przez dłużnika na zadane mu pytania. Wykaz majątku sporządzany jest przez dłużnika, na druku sądowym, pod rygorem odpowiedzialności karnej za złożenie przed sądem fałszywych zeznań (art. 233 kodeksu karnego). W świetle art. 823 k. p. c. postępowanie o wyjawienie majątku zostanie umorzone po upływie roku od posiedzenia, na którym dłużnik odmówił złożenia wykazu majątku, przewłaszczenia lub odpowiedzi. Banki rzadko korzystają z tego rodzaju postępowania, głównie z powodu ich niewielkiej przydatności dla potrzeb egzekucji, jak też ze względu na przedłużające się procedury. Postępowanie takie daje rezultaty w przypadku wykazania braku majątku dłużnika dając podstawy do udokumentowania i uzasadnienia umorzenia dochodzonych należności.

6. Zawieszenie i umorzenie postępowania egzekucyjnego ***Stay and discontinuance of executor proceedings***

Zawieszenie postępowania egzekucyjnego następuje w momencie pojawienia się przeszkód, które mają charakter przejściowy lub uniemożliwiający prowadzenie postępowania. Organ egzekucyjny dokonuje zawieszenia postępowania postanowieniem, chyba, że zawieszenie następuje z mocy samego prawa (art. 173 k. p. c.). W okresie zawieszenia postępowania nie biegą żadne terminy, zaczynają biec od początku dopiero z chwilą podjęcia postępowania. Zawieszenie postępowania następuje na wniosek wierzyciela, ale także na wniosek dłużnika oraz z urzędu (na

wniosek wierzyciela może nastąpić w toku całego postępowania). Natomiast na wniosek egzekucyjny zawiesza się postępowanie egzekucyjne według art. 820 k. p. c. w trzech przypadkach, gdy: sąd uchylił natychmiastową wykonalność tytułu wykonawczego, sąd wstrzymał wykonanie tego tytułu oraz gdy dłużnik złożył zabezpieczenie konieczne według orzeczenia sądowego do zwolnienia go od egzekucji. Możliwe jest także wstrzymanie postępowania na wniosek komornika (art. 822 k. p. c.). Polega na tym, że komornik nie dokonuje czynności egzekucyjnej, która miała być rozpoczęta i oczekuje na zajęcie stanowiska przez wierzyciela co do dowodu na piśmie przedstawionego przez dłużnika

Postępowanie egzekucyjne może zostać zawieszone w części lub całości przez sąd, jeżeli złożono skargę na czynności komornika lub zażalenie na postanowienie sądu. Zawieszenie postępowania następuje na podstawie oceny zasadności skargi, jak też ewentualnej szkody, jaką może wywołać prowadzenie egzekucji. Sąd może odmówić zawieszenia postępowania albo już zawieszone postępowanie podjąć na nowo, jeżeli wierzyciel zabezpieczy naprawienie szkody, jaka wskutek dalszego postępowania może wyniknąć dla dłużnika. Postępowanie podlega zawieszeniu z urzędu, gdy wystąpi: brak zdolności procesowej wierzyciela lub dłużnika przy braku przedstawiciela ustawowego lub nastąpi śmierć dłużnika która powoduje, że postępowanie zostaje podjęte po przyjęciu spadku przez spadkobierców lub ustanowieniu kuratora w sytuacji prowadzenia egzekucji z nieruchomości.

Umorzenie postępowania egzekucyjnego obejmuje sytuacje, gdy występujące przeszkody mają charakter trwały, nie przemijający. Jako przyczynę umorzenia postępowania można wskazać: bezczynność wierzyciela, wydanie przez organ egzekucyjny postanowienia z urzędu, jak też wniosek wierzyciela lub dłużnika bądź osoby trzeciej. Do przyczyn zawieszenia postępowania w całości lub części z urzędu zalicza się m. in. wypadki: gdy egzekucja nie należy do organów sądowych (art. 824 k. p. c), gdy wierzyciel lub dłużnik nie ma zdolności sądowej albo gdy egzekucja ze względu na jej przedmiot lub na osobę dłużnika jest niedopuszczalna (art. 824 k. p. c), gdy oczywiste jest, że z egzekucji nie uzyska się sumy wyższej od kosztów egzekucyjnych (art. 824 k. p. c), w razie sprzedaży nieruchomości w toku jednej z toczonych egzekucji (w celu zniesienia współwłasności i egzekucji z nieruchomości).

Na wniosek dłużnika postępowanie egzekucyjne umarza się, jeżeli: prawomocnym orzeczeniem tytuł wykonawczy został pozbawiony wykonalności lub gdy wierzyciel jest w posiadaniu zastawu zabezpieczającego pełne zaspokojenie egzekwowanego roszczenia. Także na wniosek osoby trzeciej umarza się postępowanie egzekucyjne, jeżeli egzekucję skierowano przeciwko osobie, która według klauzuli wykonalności nie jest dłużnikiem i która sprzeciwiła się prowadzeniu egzekucji. Umorzenie postępowania powoduje uchylenie zajęcia i przywraca stan prawny przed dokonaniem czynności egzekucyjnych. Umorzenie nie pozbawia banku możliwości wszczęcia ponownej egzekucji.

7. Podsumowanie

Summary

Banki polskie mają do dyspozycji kilkanaście rodzajów możliwości zabezpieczeń udzielanych przez siebie kredytów. Bank może wybrać zabezpieczenie lub szereg zabezpieczeń, które będą odpowiednie dla danej sytuacji i kredytobiorcy. Istnieje określony katalog zabezpieczeń, przewidzianych w przepisach prawa (zabezpieczenia osobiste i rzeczowe) oraz zgodnych z zasadami ekonomii, udzielanych przez banki kredytów i pożyczek. Jednak dobry skutek prawnego zabezpieczenia wierzytelności nie zależy już od rodzaju wybranego zabezpieczenia, ale od samego banku oraz od skuteczności procesu windykacji, a co za tym idzie od efektywności przepisów prawa. Przewlekłość i wysokie koszty windykacji długów przez banki, mają swoje źródło w przepisach prawnych o charakterze organizacyjnym, sankcjonującym i petryfikującym niewydolność systemu sądowego w Polsce. Najtańszą formą egzekucji należności finansowych są postępowania pozasądowe, prowadzone przez banki na własną rękę. Jednak najskuteczniejsza jest egzekucja sądowa, ponieważ tworzy sytuację „prawnie pewną” tzn. że orzeczenie sądowe rodzi bezpośrednie dla wierzyciela i dłużnika skutki prawne. Ewolucja przepisów prawa i zniesienie ograniczeń dotyczących zabezpieczeń ekspozycji banków wobec klientów oraz poprawa skuteczności egzekucji powinny prowadzić i prowadzą do zwiększenia atrakcyjności kredytów i poprawy skuteczności ich spłaty. Trudności z odzyskaniem długu są jedną z przyczyn utrzymywania się restrykcyjnych zasad przyjmowania zabezpieczeń, szczególnie od małych i średnich przedsiębiorców oraz nowo powstałych podmiotów gospodarczych. Najskuteczniejszą formą zabezpieczenia wierzytelności okazują się być zabezpieczenia rzeczowe, ponieważ są najlepiej usankcjonowane prawnie i stanowią najbardziej prawdopodobne źródło spłaty zobowiązań. Trudnościom windykacyjnym można w pewien sposób zapobiegać już na etapie rozpatrywania wniosku kredytowego i oceny zdolności kredytowej przez ustanawianie takich zabezpieczeń, które bezpośrednio umożliwią skuteczną egzekucję. To jednak już zależy tylko i wyłącznie od samych banków i ich pracowników, którzy podejmują decyzje kredytowe.

Literatura

Bibliography

- Chojna-Duch E., *Polskie Prawo Finansowe*, Lewis Nexis, Warszawa 2003
- Dobosiewicz Z., *Kredyt mieszkaniowy i budowlany*, C. H. Beck 2006
- Dobosiewicz Z., *Wprowadzenie do finansów i bankowości*, Wydawnictwa Naukowe PWN Warszawa 2000
- Gospodarowicz A., *Innowacje w operacjach bankowych*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu 2003
- Heropolitańska I., *Zabezpieczenia wierzytelności banku*, Twigger 1996
- Janiak A., *Przywileje bankowe w prawie polskim*, Zakamycze 2003
- Jaworski L., *Współczesny Bank*, Poltext, Warszawa 2000.
- Kodeks cywilny*, Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r., Dz. U. z 1964 r. Nr 16 poz. 93 z późn. zm.
- Kodeks postępowania cywilnego*, Ustawa z dnia 17 listopada 1964 r., Dz. U. z 1964 r. Nr 43 poz. 296 z późn. zm.
- Kodeks pracy*, Ustawa z dnia 26 czerwca 1974 r., Dz. U. z 1974 r., Nr 24 poz. 141 z późn. zm.
- Kodeks rodzinny i opiekuńczy*, Ustawa z dnia 25 lutego 1964 r., Dz. U. z 1964 r. Nr 9 poz. 59 z późn. zm.
- Korenik Z., *Konkurencyjność i konkurencja banków polskich od lat dziewięćdziesiątych XX wieku*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu 2002
- Mazur L., *Prawo Bankowe*, C. H. Beck 2005
- Ofiński Z., *Prawo Bankowe*, Zakamycze 2005
- Osada Z., *Uprawnienia banku w dochodzeniu należności*, Wydawnictwo Zrzeszenia Prawników Polskich, Warszawa 2000
- Prawo bankowe*, Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r., Dz. U. z 1997 r. Nr 140 poz. 939 z późn. zm.
- Prawo weksłowe*, Ustawa z dnia 28 kwietnia 1936 r., Dz. U. z 1936 r. Nr 37 poz. 282
- Szpringer W., *Kredyt konsumencki i upadłość konsumencka*, ABC 2005
- Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. o komornikach sądowych i egzekucji, Dz. U. z 1997 r. Nr 133 poz. 882 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. o ochronie danych osobowych, Dz. U. z 1997 r. Nr 133, poz. 883 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 14 lutego 2003 r. o udostępnianiu informacji gospodarczych, Dz. U. z 2003 r. Nr 50, poz. 424 z późn. zm.
- Wierzbna R., *Studium bankowości*, Gdańska Akademia Bankowa 2001

Rodzaje i skuteczność prawnych zabezpieczeń kredytów bankowych w procesie egzekucji wierzytelności

Streszczenie

Niniejsze opracowanie porusza problematykę skutecznego zabezpieczenia kredytów udzielanych przez banki oraz skutecznej ich egzekucji poprzez ustanowienie odpowiednich zabezpieczeń w formach przewidzianych prawem. Przedstawienie najczęściej stosowanych w obrocie bankowym zabezpieczeń (m. in. hipoteka i zastaw) ma na celu wskazanie jakie ich formy dają największą szansę na odzyskanie wierzytelności. Skuteczny proces windykacji składa się jednak nie tylko z ustanowienia odpowiedniego zabezpieczenia, ale również ze sposobu w jaki odzyskuje się zaległe środki finansowe. Okazuje się, iż wybór trybu postępowawczego względem dłużnika i długu zależy od decyzji banku i od konkretnej sytuacji cywilno – prawnej. Klasycznym sposobem odzyskania długu jest uruchomienie procedury, na którą składa się bankowy tytuł egzekucyjny, który po nadaniu przez sąd klauzuli wykonalności, staje się podstawą prowadzenia postępowania egzekucyjnego prowadzonego przez komornika sądowego. Kierunek w jakim podąża bank przy egzekucji swoich należności pieniężnych wiąże się z określonym wachlarzem możliwości i zachowań jakie podejmuje. Przyjęty sposób windykacji ma istotny i bezpośredni wpływ na jego szybkość oraz wysokość kosztów z nim związanych. Istotnym jest również aspekt pracy komorników sądowych oraz przepisów na podstawie których działają.

The kinds and effectiveness of legal protection of bank loans in the process of execution of sums due

Summary

The following text deals with the effectiveness of bank loans protection as well as the effective loans execution through the establishment of legal forms of protection. The presentation of the forms of protection that are most frequently used in the capital turnover (inter alia mortgage and lien) is meant to display the forms that provide the best chance of regaining the sums due. The effective process of vindication means not only the establishment of the right protection but also the way, in which the overdue sums are to be regained. It turned out that the choice of the course of action in regard to the debtor and the debt depends on the bank decision as well as specific legal situation. One of the most common ways of regaining debts is activating the legal procedure known as a writ of bank execution. When the court of law provides the bailiff with the executory formula he might implement the execution proceedings. The direction, towards which the bank proceeds whilst executing its sums due is closely related with the specific set of possibilities and actions it may take. The approved way of vindication has significant and direct influence on its pace and the related costs. It is also very important to mention the significance of court bailiffs work as well as the regulations on the basis of which they are supposed to act.

JUSTYNA GÓRNA

Nadzór nad wyrobem niezgodnym

Inspection of incompatible product

Wstęp

Introduction

Prawo do bezpiecznego produktu obok prawa do pełnej informacji o produkcie i prawa do odszkodowania za szkody wyrządzone przez produkt niebezpieczny, należy do podstawowych praw konsumenta na rynku amerykańskim (od lat 60.) i europejskim (od lat 70.). W dobie ogromnej konkurencji na rynku przedsiębiorcy muszą wychodzić na przeciw oczekiwaniom klientów, którym nie zależy już tylko na niskiej cenie, lecz przede wszystkim na jakości i bezpieczeństwie wyrobów. Producenci muszą być świadomi swojej odpowiedzialności za wytworzone produkty. Stosowne przepisy Unii Europejskiej i Polski narzucają na producentów szereg obowiązków związanych z bezpieczeństwem wytwarzanych wyrobów.

Bezpieczeństwo wyrobów w świetle wymagań prawnych

Safety of products in the light of law requirements

W artyku 76 Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej znajduje się zapis mówiący iż, władze publiczne chronią konsumentów, użytkowników i najemców przed działaniami zagrażającymi ich zdrowiu, prywatności i bezpieczeństwu oraz przed nieuczciwymi praktykami rynkowymi¹. Zakres tej ochrony określa ustawa.

Opierając się na europejskich doświadczeniach, opracowano w Polsce trzy ustawy związane z bezpieczeństwem produktów:

- Ustawa z dnia 12 grudnia 2003 r. o ogólnym bezpieczeństwie produktów².
- Ustawa z 2 marca 2000 r. o ochronie niektórych praw konsumentów oraz odpowiedzialności za szkody wyrządzone przez produkt niebezpieczny³.
- Ustawa z dnia 30 sierpnia 2002 r. o systemie oceny zgodności⁴.

¹ <http://www.sejm.gov.pl/prawo/konst/polski/kon1.htm>

² Dz.U. 2003 nr 229 poz. 2275

³ Dz.U. 2000 nr 22 poz. 271

⁴ Dz. U. 2002 nr 166, poz. 1360 z póź. zm.

Ustawa o ogólnym bezpieczeństwie produktów jest wzorowana na europejskiej Dyrektywie 2001/95/WE w sprawie ogólnego bezpieczeństwa produktów. Określono w niej przede wszystkim:

- ogólne wymagania dotyczące bezpieczeństwa produktów,
- obowiązki producenta i sprzedawcy w zakresie bezpieczeństwa produktów,
- tryb sprawowania nadzoru w celu zapewnienia bezpieczeństwa produktów wprowadzanych na rynek.

Przepisy ustawy nie naruszają przy tym szczególnych przepisów regulujących bezpieczeństwo określonych produktów, a producenci są zobowiązani do wprowadzania na rynek wyłącznie towarów bezpiecznych.

Za producenta w myśl ustawy uważa się przedsiębiorcę, który:

- wytwarza produkt na terenie RP lub UE oraz naprawia lub regeneruje produkt,
- wprowadza produkt to obrotu, a jego działanie może wpływać na właściwości produktu związane z jego bezpieczeństwem.

Ponadto za producenta uważany jest każdy, kto przedstawia się jako producent przez przyłączenie do wyrobu swojej nazwy (nazwiska), znaku handlowego, charakterystycznego znaku odróżniającego dany produkt od innych. Producentem jest także w tym odniesieniu importer oraz każdy, kto prowadząc działalność gospodarczą może mieć wpływ na bezpieczeństwo produktu.

Odrębnie potraktowany jest tutaj sprzedawca (dystrybutor). Jest nim przedsiębiorca, który uczestniczy w obrocie handlowym, ale nie ma wpływu na bezpieczeństwo produktu. Ustawodawca precyzuje obowiązki producenta i sprzedawcy, przy czym znacznie więcej wyodrębnia obowiązków po stronie producenta (tabela 1).

Ustawa precyzuje także takie pojęcia, jak produkt i produkt bezpieczny. Produkt to rzecz ruchoma nowa lub używana (naprawiana lub regenerowana) przeznaczona do użytku konsumentów. Z kolei produkt bezpieczny to produkt, który w zwykłych warunkach użytkowania lub w warunkach, które można rozsądnie przewidzieć, nie stwarza żadnego zagrożenia dla konsumentów lub zagrożenie to może być znikome.

Przepisy prawne wymieniają w tym przypadku cztery kryteria oceny bezpieczeństwa produktów. Są to:

1. Cechy i właściwości produktu. Dotyczy to składu produktu, jego konstrukcji, wykończenia, opakowania, instrukcji montażu i konserwacji.
2. Sposób oddziaływania danego produktu na inne produkty (łącznie użytkowanie).
3. Informacje towarzyszące produktowi (wygląd, oznakowanie, ostrzeżenia, instrukcje użytkowania itp.).
4. Kategorię konsumentów narażonych na zwiększone niebezpieczeństwo (w szczególności dzieci i osoby starsze).

Tabela 1. Obowiązki producenta i sprzedawcy w zakresie bezpieczeństwa produktów

Table 1. Obligations of producer and seller in the area of product security

Producent	Sprzedawca
1. Dostarczenie pełnej informacji o produkcie (także ostrzeżenia o ewentualnym niebezpieczeństwie i możliwościach przeciwdziałania zagrożeniom). 2. Podejmowanie działań zmniejszających ryzyko wad (testowanie produktów, analiza skarg i reklamacji, środki umożliwiające identyfikację producenta). 3. Obserwowanie produktu na rynku i w użytkowaniu (środki umożliwiające natychmiastowe wycofanie produktu niebezpiecznego). 4. Podejmowanie działań związanych z informowaniem odpowiednich organów państwowych lub samorządowych o zagrożeniach.	1. Nie sprzedawanie produktów, co do których domniemywa się, że mogą stanowić zagrożenie. 2. Gromadzenie informacji o zagrożeniach. 3. Współpraca z producentem.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Ustawy o ogólnym bezpieczeństwie produktów

Prawo do bezpiecznego produktu jest tu silnie sprzężone z prawem konsumenta do pełnej informacji o produkcie. Dostarczone przez producenta informacje muszą umożliwić konsumentom ocenę zagrożeń związanych z użytkowaniem produktu, a także pozwolić im na podjęcie odpowiednich środków ostrożności w razie niebezpieczeństwa.

Zatem brak informacji uważany jest za wadę. Sprzedawca zobowiązany jest do ścisłej współpracy z producentem w zakresie odpowiedniego przepływu informacji o zagrożeniach, jakie może stwarzać produkt. Musi także partycypować w ocenie bezpieczeństwa produktów, które wprowadza na rynek. Ustawodawca podkreśla, że działania sprzedawcy powinny być podejmowane „z należytą starannością”.

Nadzór nad bezpieczeństwem produktu zostaje powierzony Prezesowi Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów (UOKiK), a organem wspomagającym jest Inspekcja Handlowa. Prezes UOKiK ma wiele uprawnień związanych z bezpieczeństwem produktu, może on m.in. w przypadku stwierdzenia, że produkt nie jest bezpieczny nakazać producentowi.

- wyeliminować zagrożenia stwarzane przez produkt,
- natychmiast wycofać produkt z rynku,
- ostrzec konsumentów,
- wycofać produkt od konsumentów i go zniszczyć,

Utworzono krajowy system informowania o produktach niebezpiecznych, a także krajowy system monitorowania wypadków konsumenckich. Szczegóły ich funkcjonowania są podane w odrębnych rozporządzeniach.

Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 14 kwietnia 2004 r. w sprawie sposobu prowadzenia krajowego systemu informacji o produktach niebezpiecznych⁵ określa sposób prowadzenia krajowego systemu informacji o produktach niebezpiecznych. System jest prowadzony z zastosowaniem technik elektronicznego przetwarzania danych, w sposób zapewniający niezwłoczne odczytanie i wydrukowanie całości albo części zapisanych danych. Organem sprawującym nadzór nad funkcjonowaniem Systemu Informowania jest Prezes UOKiK. W ramach prowadzenia systemu Prezes UOKiK wprowadza informacje do systemu oraz usuwa informacje z systemu. Informacje o produktach, które nie spełniają ogólnych wymagań bezpieczeństwa, oraz wyrobach niezgodnych z zasadniczymi wymaganiami Prezes UOKiK wprowadza do systemu niezwłocznie po dokonaniu wpisu odpowiednio do rejestru produktów niebezpiecznych lub rejestru wyrobów niezgodnych z zasadniczymi wymaganiami.

Rozporządzenie Ministra Zdrowia z dnia 28 kwietnia 2004 r. w sprawie sposobu działania krajowego systemu monitorowania wypadków konsumenckich określa szczegółowe zasady organizacji i działania krajowego systemu monitorowania wypadków konsumenckich (KSMWK), zarządzania tym systemem oraz obowiązków podmiotów w zakresie przekazywania systemowi gromadzonych przez nie danych⁶. Przez wypadek konsumencki rozumie się, każde zdarzenie zachodzące w związku z używaniem przez konsumentów produktów, którego następstwem jest zgon lub uraz wymagający udzielenia pomocy lekarskiej, w szczególności zatrucie dzieci w wyniku spożycia leków lub innych substancji chemicznych.

Krajowy system monitorowania wypadków konsumenckich obejmuje zakres informacji niezbędnych do ustalenia produktu mającego związek z wypadkiem konsumenckim, okoliczności zdarzenia, skutków zdrowotnych, wnioskowania o przyczynach zależnych i niezależnych od osoby poszkodowanej, w szczególności:

- 1) wiek, płeć, wykształcenie osoby poszkodowanej;
- 2) czas i miejsce zdarzenia;
- 3) opis zdarzenia z uwzględnieniem cech produktu i cech zachowań osoby poszkodowanej, które mogły mieć wpływ na przebieg zdarzenia;
- 4) informacje o produkcie, jaki miał związek z wypadkiem, umożliwiające jego identyfikację;
- 5) opis obrażeń, jakich doznała osoba poszkodowana;
- 6) miejsce udzielenia pomocy.

⁵ Dz.U. 2004 nr 87 poz. 815

⁶ Dz.U. 2004 nr 104 poz. 1100

Ustawa o ochronie niektórych praw konsumentów oraz odpowiedzialności za szkodę wyrządzoną przez produkt niebezpieczny ustanawia szczegółowe przepisy dotyczące umów zawieranych z konsumentem poza lokalem przedsiębiorstwa oraz umów zawieranych na odległość bez jednoczesnej obecności obu stron⁷. Jednocześnie rozdział 3 w/w ustawy wprowadza zmiany w obowiązujących przepisach, m.in. w Kodeksie cywilnym poprzez określenie zakresu odpowiedzialności za szkodę wyrządzoną przez produkt niebezpieczny. W myśl art. 449 Kodeksu cywilnego kto wytwarza w zakresie swojej działalności gospodarczej produkt niebezpieczny, odpowiada za szkodę wyrządzoną komukolwiek przez ten produkt (odszkodowanie nie przysługuje gdy szkoda na mieniu nie przekracza kwoty 500 EURO, a odszkodowanie za szkodę na mieniu nie obejmuje uszkodzenia samego produktu ani korzyści, jakie konsument mógłby osiągnąć używając tego produktu). Za niebezpieczny uważa się produkt nie zapewniający bezpieczeństwa jakiego można oczekiwać, *uwzględniając normalne użycie produktu*.

Rosnąca popularność systemów jakości zgodnych z ISO 9000 sprawiła, że w dyrektywach Unii Europejskiej ujęto je jako kryterium oceny zgodności z wymaganiami. Podzielono obszar oceny na: obligatoryjny i dobrowolny⁸. Działanie w obszarze bez certyfikatu jakości jest praktycznie niemożliwe, natomiast w obszarze dobrowolnym bardzo trudne⁹. W Polsce 30 sierpnia 2002 r. weszła w życie ustawa o systemie oceny zgodności wyrobów, procesów lub usług z wymaganiami¹⁰. Treść tej ustawy jest zgodna z wymogami dyrektyw. Tak więc, aby działać w Polsce w niektórych obszarach jest niezbędny certyfikat systemu jakości.

Celem ustawy o systemie oceny zgodności jest¹¹:

- eliminowanie zagrożeń stwarzanych przez wyroby dla życia lub zdrowia użytkowników i konsumentów oraz mienia, a także zagrożeń dla środowiska;
- znoszenie barier technicznych w handlu i ułatwianie międzynarodowego obrotu towarowego;
- stworzenie warunków do rzetelnej oceny wyrobów i procesów ich wytwarzania przez kompetentne i niezależne podmioty

Ustawa z dnia 30 sierpnia 2002 r. o systemie oceny zgodności określa:

- zasady funkcjonowania systemu oceny zgodności z zasadniczymi i szczegółowymi wymaganiami dotyczącymi wyrobów;
- zasady i tryb udzielania akredytacji oraz autoryzacji;
- sposób zgłaszania Komisji Europejskiej i państwom członkowskim Unii Europejskiej autoryzowanych jednostek oraz autoryzowanych laboratoriów;

⁷ Dz.U. 2000 nr 22 poz. 271

⁸ K. Zymonik, *Regulacje prawne w zakresie jakości wyrobów w Unii Europejskiej*, Nowator 1999, nr 5

⁹ S. Wawak, *Zarządzanie jakością-teoria i praktyka*, Helion, Gliwice 2002, s. 76

¹⁰ Dz. U. 2002 nr 166, poz. 1360 z póź. zm.

¹¹ Dz. U. 2002 nr 166, poz. 1360 z póź. zm.

- zadania Polskiego Centrum Akredytacji;
- zasady działania systemu kontroli wyrobów wprowadzonych do obrotu.

Potwierdzenie zgodności wyrobu lub systemu produkcyjnego z normami jest dla klienta ważną informacją, wskazującą, że kupowany produkt został zaprojektowany lub wykonany w sposób, który minimalizuje ryzyko wystąpienia niezgodności z określonymi wymaganiami¹².

Nadzór nad wyrobem niezgodnym w świetle wymagań normy ISO 9001:2000

Inspection of incompatible product according to norm ISO 9001:2000

Nawet przy dobrze zdefiniowanych wymaganiach oraz przy sprawnych systemach i procesach zdarzają się sytuacje, że wyroby lub usługi nie są zgodne z ustalonymi wymaganiami¹³. W kontekście ostatnich wydarzeń na rynku dot. wprowadzenia specyfiku leczniczego o całkiem odmiennym działaniu niż ten deklarowany na opakowaniu nasuwa się pytanie, czy firmy stosujące system zarządzania jakością są w stanie zapobiegać niezgodnościom? Czy w momencie zaistnienia niezgodności wszystkie ustalone wcześniej procedury postępowania są realizowane? I wreszcie czy klient na czas jest informowany o grożącym jemu niebezpieczeństwie związanym z użytkowaniem czy spożyciem wyrobu niezgodnego? Należy pamiętać, że ustanowiony system zarządzania jakością nie ma być systemem na „papierze”, ma być skutecznym narzędziem umożliwiającym poprawę jakości świadczonych wyrobów i usług. Ważne jest aby zapanować nad tzw. czynnikiem ludzkim w realizowanych procesach w firmie, wówczas jest duże prawdopodobieństwo właściwego postępowania (zgodnego z wymaganiami) w zakresie nadzorowania niezgodności.

Norma ISO 9001 nakłada obowiązek stworzenia procedury zarządzania wyrobami niezgodnymi, w której zostaną określone odpowiedzialności i uprawnienia dotyczące postępowania z tymi wyrobami.

W sytuacji, gdy zostanie stwierdzone, że wyrób jest niezgodny z wymaganiami to organizacja powinna go zidentyfikować (oznaczyć) i nadzorować, tak aby zapobiec jego niezamierzonemu użyciu lub dostawie. Przy postępowaniu z wyrobem niezgodnym można wykorzystać jeden ze sposobów¹⁴:

- podjęcie działania w celu wyeliminowania stwierdzonych niezgodności;
- dopuszczenie do użytkowania, zwolnienie lub przyjęcie w ramach zezwolenia udzielonego przez uprawnioną osobę oraz przez klienta (gdy ma to zastosowanie);

¹² J.M. Myszewski, *Po prostu jakość. Podręcznik zarządzania jakością*, Wydawnictwo WSPiZ, Warszawa 2005, s. 47

¹³ D. Lock, *Podręcznik zarządzania jakością*, PWN, Warszawa 2002, s. 551

¹⁴ J. Górna, A. Matuszak-Flejszman, *Zarządzanie jakością w przedsiębiorstwie w oparciu o wymagania normy ISO 9001:2000*, w: *Zarządzanie Jakością, Środowiskiem i Bezpieczeństwem Wyrobów*, pod red. W. Łuczki-Bakulę, Poznań 2005, s. 48

- podjęcie działania w celu uniemożliwienia jego, pierwotnie zamierzonego wykorzystania lub zastosowania.

Jeżeli wyrób niezgodny zostanie poprawiony to należy poddać go ponownej weryfikacji. Zgodnie z wymaganiami normy należy sporządzać i utrzymywać zapisy związane ze stwierdzoną niezgodnością. Ponadto należy określić odpowiedzialności i uprawnienia w zakresie postępowania z wyrobem niezgodnym w udokumentowanej procedurze. W praktyce w takiej procedurze określa się etapy w których może dojść do identyfikacji niezgodności:

- podczas weryfikacji dostawy wyrobów i usług od dostawcy,
- podczas procesu realizacji wyrobu czy wykonywania usługi,
- podczas kontroli wyrobów gotowych czy usługi,
- po dostawie, w trakcie użytkowania przez klienta.

Następnie określa się zakres czynności i odpowiedzialności niezbędne do zapewnienia nad niezgodnością.

Wprowadzony system zarządzania jakością powinien dawać gwarancję wysokiej jakości produktów. Producent wprowadzający do obrotu produkt, posiadający system zarządzania jakością z dużym prawdopodobieństwem będzie mógł udowodnić, że zrobił wszystko, aby nie dopuścić do powstania wady¹⁵.

Sposób, w jaki firma podejmuje decyzje, o sposobie postępowania z niezgodnościami mówi o jej podejściu do jakości znacznie więcej, niż jakiegokolwiek jej oświadczenie w polityce jakości. Nadzorowanie wyrobu niezgodnego jest niezbędne w celu uniemożliwienia jego przypadkowego wykorzystania lub dostarczenia do klienta. Organizacja dbająca o dobrą markę i pozycję na rynku, powinna zawsze w odpowiedni sposób zareagować na powstanie wyrobu niezgodnego.

Bez względu na to, gdzie wykryto niezgodność – czy po kontroli wejściowej, w czasie procesu, podczas prób finalnych, czy też jako zwrot od klienta – musi ona być zbadana, by uzyskać jasną decyzję, co zrobić z takim wyrobem i jakie działania należy podjąć, aby się to nie powtórzyło. Po zidentyfikowaniu wyrobu niezgodnego z wymaganiami należy go oznaczyć jako „Wyrób niezgodny”. Treść i sposób oznaczenia można przyjąć dowolnie, lecz tak aby pracownicy jednoznacznie identyfikowali taki wyrób. Najczęściej stosuje się czerwone etykiety lub oznaczenia w postaci wkładanych kartek do przenośnych pojemników bądź przywiązywanych przywieszek, taśm przylepnych, czy też specjalnie wyodrębnionych pomieszczeń bądź stref np. w magazynie czy w hali produkcyjnej.

Pierwszym etapem oceny wyodrębnionych wyrobów jest określenie, czy są faktycznie niezgodne, wadliwe, lub niezgodne i wadliwe. W tym celu należy sprawdzić rysunki, czy instrukcje robocze i złożone zamówienia dostaw, ażeby określić czy rzeczywiście ma miejsce odstępstwo. Następnie należy określić na ile występują odstępstwa od normy oraz określić ilość niezgodnych wyrobów. Kolejny etap

¹⁵ K. Zymonik, *Odpowiedzialność producenta za wady produktu*, Problemy Jakości 1999, nr 6

powinien wyjaśnić wpływ niezgodności na funkcjonowanie wyrobu i na podstawie uzyskanych informacji należy podjąć decyzję co do dalszego zadysponowania produktem (np. przeróbka, naprawa, zwrot do dostawcy, przeklasyfikowanie, utylizacja). Oczywiście nie można tutaj pominąć identyfikacji osób odpowiedzialnych za powstanie niezgodności, celem wyeliminowania podobnych zdarzeń w przyszłości i doskonalenia systemu. W celu wykazania realizacji działań związanych z powyższymi etapami należy sporządzić kartę niezgodności (raport) i na jej podstawie uruchomić odpowiednie działania.

Wystawione karty niezgodności muszą być przechowywane przez komórkę jakości (Pełnomocnika ds. SZJ) oraz oceniane czy podjęte działania są skuteczne pod względem zmniejszenia liczby niezgodności.

Podsumowanie

Summary

Wprowadzenie na rynek wadliwego wyrobu wiąże się nie tylko z kosztami reklamacji i odszkodowań, lecz przede wszystkim z utraceniem zaufania klientów, które później bardzo trudno jest odzyskać. Firmy myślące perspektywnie starają się za wszelką cenę wyeliminować powstawanie produktów niezgodnych. Wprowadzenie systemu zarządzania jakością w firmie daje gwarancję klientom, iż producent dba o jakość wyrobów, stale ją monitoruje i dąży do jej podwyższania. Norma ISO 9001:2000 nakłada na organizację obowiązek stworzenia systemu postępowania z niezgodnościami zapewniającego, że wyrób niezgodny z wymaganiami został zidentyfikowany i jest nadzorowany tak, by zapobiec jego niezamierzonemu użyciu lub dostawie. Ponadto firma musi zidentyfikować przyczyny niezgodności i określić dla nich działania korygujące i zapobiegawcze dające pewność, że nie wystąpią one w przyszłości. Wprowadzenie systemu zarządzania jakością zwiększa wiarygodność, a tym samym konkurencyjność firmy. Klienci mogą mieć pewność, że działa ona w trosce o ich potrzeby i bezpieczeństwo.

Literatura

Bibliography

- Górna J., Matuszak-Flejszman A.: *Zarządzanie jakością w przedsiębiorstwie w oparciu o wymagania normy ISO 9001:2000*, w: *Zarządzanie jakością, środowiskiem i bezpieczeństwem wyrobów. Teoria i praktyka*, pod red. W. Łuczki-Bakuły, Poznań 2005.
- Lock D., *Podręcznik zarządzania jakością*, PWN, Warszawa 2002.
- Myszewski J.M., *Po prostu jakość. Podręcznik zarządzania jakością*, Wydawnictwo WSPiZ, Warszawa 2005.

- Wawak S., *Zarządzanie jakością-teoria i praktyka*, Helion, Gliwice 2002.
- Zymonik K., *Regulacje prawne w zakresie jakości wyrobów w Unii Europejskiej*, Nowator 1999, nr 5.
- Zymonik K., *Odpowiedzialność producenta za wady produktu*, Problemy Jakości 1999, nr 6.
- Norma ISO 9001:2000
- Dz.U. 2003 nr 229 poz. 2275.
- Dz.U. 2000 nr 22 poz. 271
- Dz. U. 2002 nr 166, poz. 1360 z póź. zm.
- Dz.U. 2004 nr 87 poz. 815
- Dz.U. 2004 nr 104 poz. 1100
- <http://www.sejm.gov.pl/prawo/konst/polski/konI.htm>

Nadzór nad wyrobem niezgodnym

Streszczenie

W dobie globalizacji coraz większego znaczenia nabiera odpowiedzialność producenta za wyrób. W szczególności ważne jest w jaki sposób producent panuje nad wyrobami niezgodnymi, a reżim odpowiedzialności określają przepisy prawa. System zarządzania jakością według normy ISO 9001 może przyczynić się do skutecznego nadzoru nad niezgodnościami, ale pod warunkiem, że system faktycznie „żyje” a nie funkcjonuje tylko na papierze.

Inspection of incompatible product

Summary

Liability of producer swindles greatest meanings in day of globalization for product more. Particularly, manner of producer is over incompatible products reign to that important, but regulations define mode of liability right. Quality management system according to norm ISO 9001 can contribute for forceful oversight of incompatibility, but under conditions, that system actually lives, but it does not function on paper only.

ALEKSANDRA STADNIK

Zarządzanie międzynarodowymi migracjami przełomu XX i XXI wieku – wybrane problemy

***The management of international migration at the turn
of the XX and XXI century – selected problems***

Wstęp

Introduction

Międzynarodowe przepływy ludności to jedno z najbardziej złożonych i wieloaspektowych zjawisk współczesnego życia społecznego i gospodarczego. Niemal każde państwo odczuwa ich konsekwencje, stając się krajem pochodzenia lub przeznaczenia wędrowców migrantów, czy też krajem tranzytu. Świadomość znaczenia międzynarodowych migracji, zarówno w aspekcie korzyści, jak i negatywnych skutków wzbudza potrzebę ciągłej ich obserwacji. Punktem wyjścia podejmowanych działań służących wykorzystaniu ich potencjału dla rozwoju gospodarczego i społecznego państw, jak również dążeniu do minimalizowania kosztów tych przepływów musi być ich identyfikacja. Co więcej, ze względu na ich ponadnarodowy charakter, winny być one na szczeblu międzynarodowym monitorowane. Szeroko rozumiana współpraca między rządami i społeczeństwami, przy aktywnym udziale organizacji międzynarodowych w zakresie tzw. zarządzania migracjami powinna uwzględniać wielopoziomowość procesów migracyjnych odnośnie specyfiki krajów i różnorodności grup migrantów.

Determinanty i implikacje międzynarodowych przepływów ludności przełomu XX i XXI wieku

***Determinants and implications of the international migration
the turn of the XX and XXI century***

Ostatnie dziesięciolecia XX wieku i przełom XX i XXI wieku to okres wzmożonych ruchów migracyjnych. Samo zjawisko nie jest niczym nowym, ludzie przemieszczali się, podróżowali od zawsze. Jednakże obecnie zwraca się uwagę przede wszystkim na intensywność tego procesu, co z kolei traktowane jest jako przejaw globalizacji. Zglobalizowana gospodarka stworzyła bowiem niemal nicograniczone

możliwości przemieszczania się. Zwiększeniu mobilności przestrzennej sprzyja łatwość podróżowania (gł. względna taniość i rozwój transportu), ewolucja środków masowego przekazu, szeroki dostęp do informacji. Świadomość istnienia miejsc, których warunki życia i pracy mogą bardziej odpowiadać potencjalnemu migrantowi często staje się decydującym czynnikiem sprzyjającym opuszczeniu kraju rodzimego i osiedleniu się za granicą.¹ Oczywiście nie podlega dyskusji fakt, iż decyzja o przemieszczeniu się jest też często wynikiem przymusu – społecznego, politycznego czy ekonomicznego, a zatem w głównej mierze oddziaływania czynników tzw. wypychających (ang. push) – zagrożenie głodem, prześladowania, brak zatrudnienia w kraju pochodzenia, które obok czynników przyciągających (ang. pull), a więc korzyści, okazji stwarzanych imigrantom przez kraje przyjmujące (gł. związanych z warunkami pracy) oraz kosztów migracji (wydatków na podróż, strata zarobków, rozłąka z rodziną i przyjaciółmi, itp.) wpływają na ostateczną decyzję potencjalnego migranta. Uwzględniając ponadto występujące tendencje we współczesnym świecie – procesy regionalizacji i liberalizacji przepływów czynników produkcji, rozwój korporacji transnarodowych, akcje werbunkowe można stwierdzić, iż migracje mają charakter nieuchronny.²

Analiza determinantów wzrostu dynamiki i skali międzynarodowych przepływów ludności, jakie można obserwować we współczesnym świecie, jak również przypuszczenie, iż ich znaczenie może się zmieniać – zmusza do wzięcia pod uwagę możliwości pojawienia się nowych czynników – często nieprzewidywalnych, co w konsekwencji zapewne wpłynie na kierunki i trendy międzynarodowych migracji. Dotychczas za najistotniejszy uznawany jest czynnik ekonomiczny, a więc możliwość uzyskania większych zarobków zagranicą, przy czym należy uwzględnić też dążenie do podnoszenia kwalifikacji, rozwoju zawodowego, itp. (co jest typowe dla pracowników wysoko wykwalifikowanych, naukowców, specjalistów). Świadomość znaczenia wkładu pracy imigrantów – tych wykwalifikowanych i o niższych kwalifikacjach – dla rozwoju gospodarczego i społecznego krajów znajduje odbicie w politykach migracyjnych państw, co skutkuje rywalizacją między nimi o przyciągnięcie jak największej liczby posiadających pożądane kwalifikacje specjalistów w drodze tworzenia przyjaznych warunków finansowych, infrastrukturalnych służących rozwojowi innowacji i technologii oraz specjalnych programów ułatwiających przyjazdy i aklimatyzację (np. ułatwienia wizowe, zapewnienie mieszkania i miejsca pracy, specjalne programy ułatwiające przystosowanie skierowane do rodzin).³

¹ K. Kuciński: *Globalizacja a migracje w: Ekonomiczne i społeczne aspekty globalizacji*, pod red. K. Kucińskiego. Materiały i Prace Instytutu Funkcjonowania Gospodarki Narodowej, Tom XC. Warszawa 2004, s. 165-166

² M. Okólski: *Migracje a globalizacja w: Globalizacja od A do Z*. Bank i Kredyt nr 6/2003, NBP Warszawa 2003, s. 3-12

³ A. Solimano: *The International Mobility of Talent and it's impact on Global Development*, United Nations University, World Institute for Development Economics Research, Discuss Paper No 2006/08, Helsinki, 2006, s. 8-9

Nie bez znaczenia pozostaje fakt zmian dokonujących się na międzynarodowych rynkach pracy, coraz częściej można obserwować przenoszenie pewnych obszarów działalności przedsiębiorstw do krajów o niższych kosztach pracy np. w ramach outsourcingu lub offshoringu (gł. do krajów Europy Środkowo-Wschodniej, Chin, Indii).⁴

Istotne znaczenie mają także różnorodne akcje werbunkowe – oficjalne, u podstaw których leżą programy związane z realizacją zamierzeń polityki migracyjnej – i nielegalne, związane z „podziemiem gospodarczym”, skierowane do osób, które nie mają możliwości legalnego przekroczenia granicy i uzyskania pozwolenia na pracę za granicą. Podejmowane przedsięwzięcia przeciwdziałające tym procederom implikować mogą powstanie zapewne bardziej wyszukanych form funkcjonowania tych organizacji, dlatego ważna jest tu czujność krajów i organizacji międzynarodowych oraz ich ścisła współpraca ze względu na ponadnarodowy charakter tego zjawiska.⁵

Nie można zapomnieć o determinantach migracji międzynarodowych o charakterze politycznym – wojnach, zamieszkach, prześladowaniach, przymusowych wysiedleniach czy przesiedleniach.⁶ Biorąc pod uwagę istnienie na mapie świata wielu miejsc o dość nieustabilizowanej sytuacji politycznej (np. Iran, państwa Afryki) należy domniemywać, iż może w niedalekiej przyszłości zaistnieć konieczność stawienia czoła nowym problemom z nich wynikających.

Powyższe czynniki sprzyjające wzrostowi międzynarodowej mobilności wskazują na jej złożoność, a zatem konieczność wieloaspektowego podejścia do zjawisk i procesów, z którymi jest związana – sfery ekonomicznej, społecznej, kulturalnej czy związanej z bezpieczeństwem międzynarodowym.

Każde państwo dąży do tego, by uzyskać jak najbardziej konkurencyjną pozycję w gospodarce światowej, a jednym z determinantów owej konkurencyjności jest kapitał ludzki – zdolności, umiejętności, talent i doświadczenie człowieka. W dobie globalizacji migracje są nieuniknione, a zatem działania decydentów i twórców polityk migracyjnych winny służyć maksymalnemu wykorzystaniu procesów migracyjnych, a w przypadku negatywnych konsekwencji – dążeniu do ich ograniczania. Należy podkreślić, iż koszty i korzyści osiągane przez poszczególne społeczeństwa i gospodarki nie rozkładają się równomiernie na państwa, często pogłębiając już i tak ogromną przepaść między krajami rozwiniętymi a rozwijającymi się.

Szeroko dyskutowanym problemem jest utrata przez gospodarki pracowników wysoko wykwalifikowanych w aspekcie „drenażu mózgów” i implikacji mobilności

⁴ *Globalny rynek pracy i jego granice*. Wystąpienie Krzysztofa Rybińskiego. Wiceprezesa Narodowego Banku Polskiego; Debata: ROBOTNICZY 2020 – wizja rynku i środowiska pracy w nadchodzących dekadach, Gdańsk 10.06.2006 r.

⁵ M. Okólski: *Migracje a globalizacja*, wyd. cyt. s. 29

⁶ Wielu specjalistów wskazuje, iż jednym z największych problemów końca XX wieku były migracje generowane przez lokalne wojny (np. Bałkany), które doprowadziły do nagłych i masowych przepływów m.in. Bośniaków, Kosowian czy Kurdów do krajów sąsiednich. Jedynie konflikty w Somalii czy Republice Konga w 2005 r. doprowadziły do przesiedlenia ok. 7,5 mln osób

tych pracowników z punktu widzenia samych pracowników, przedsiębiorstw, jak i gospodarek narodowych.⁷ Coraz częściej zwraca się uwagę na konsekwencje tych przepływów dla krajów biedniejszych, które finansują kształcenie potencjalnych emigrantów (wykształcenie lekarzy kosztuje Ghanę rocznie 9 mld USD), często tracąc ich bezpowrotnie – szacuje się, iż ok. 1,5 mln specjalistów pracujących w krajach rozwiniętych to imigranci wykształceni w biednych krajach.⁸ Jeśli dodatkowo za granicą migranci ci podejmują pracę nie wymagającą ich doświadczenia i kwalifikacji, a zatem jeśli dochodzi do deprecjacji kwalifikacji i „marnotrawstwa mózgów,”⁹ to powszechność takich sytuacji powinna skłonić społeczeństwo międzynarodowe do przeciwdziałania tym tendencjom. Pomocne w tym zakresie wydaje się tworzenie programów stypendialnych (np. Marie Curie Actions – program stypendialny promujący Europejski Obszar Badawczy zapobiegający odpływowi młodych pracowników z Europy), badawczo-rozwojowych na szczeblu międzynarodowym, wymiana naukowców, specjalistów, ułatwiających dostęp do międzynarodowych projektów badawczych, publikacji, umożliwiających podnoszenie kwalifikacji, albo we własnym kraju, albo w krajach regionu (np. w ramach Unii Europejskiej).¹⁰ W tym zakresie istotna wydaje się pomoc skierowana do krajów biedniejszych, nie zawsze będących w stanie samodzielnie udźwignąć ciężaru takich przedsięwzięć.

Zagadnienia międzynarodowego przemieszczenia pracowników związane są także z transferami pieniężnymi do krajów pochodzenia imigrantów (w latach 1993-2003 do Polski przekazano w formie transferów od migrantów 1 mld USD, a tylko w I kwartale 2006 już 1,5 mld USD),¹¹ których znaczenie w przeciwieństwie do oficjalnej pomocy rozwojowej (ODA) z roku na rok rośnie.¹²

Nie należy upatrywać międzynarodowych migracji jedynie w kategoriach ekonomicznych i przepływów siły roboczej. Nie można zapomnieć bowiem o innych implikacjach, głównie w sferze społecznej, czy związanej z bezpieczeństwem międzynarodowym (rozprzestrzenianie się przestępczości zorganizowanej czy terroryzmu). Wydarzenia z października 2005 roku w Paryżu pokazują, jak istotna jest ko-

⁷ więcej: P. Kaczmarczyk, M. Okólski: *Migracje specjalistów wysokiej klasy w kontekście integracji Polski z UE – podstawowe wnioski z ekspertyzy przygotowanej na zlecenie UKiE*, UKiE, Warszawa 2006 r., s. 14

⁸ P. Kaczmarczyk: *Czy Polsce zagraża drenaz mózgów* w: *Biuletyn Migracyjny. Migracje międzynarodowe: Polska – Unia Europejska – Europa Wschodnia* nr 3, Ośrodek Badań nad Migracjami, Uniwersytet Warszawski oraz Centrum Stosunków Międzynarodowych, 10.2005, s. 2

⁹ *Biuletyn Migracyjny. Migracje międzynarodowe: Polska – Unia Europejska – Europa Wschodnia*, nr 3, Ośrodek Badań nad Migracjami, Uniwersytet Warszawski oraz Centrum Stosunków Międzynarodowych, 10.2005, s. 8, J. Salt: *International movements of the highly skilled*, Occasional Paper, OECD Paris, nr 3, OCDE/GD(97)169, s. 4

¹⁰ więcej: *Is there a brain drain? What Europe does for its researchers?*, MEMO/05/479, Brussels 14.12.2005c, s.2

¹¹ *Biuletyn Migracyjny. Migracje międzynarodowe: Polska – Unia Europejska – Europa Wschodnia* nr 8, Ośrodek Badań nad Migracjami, Uniwersytet Warszawski oraz Centrum Stosunków Międzynarodowych, 08.2006

¹² *Global Development Finance, Analysis and Statistical Appendix 2003*, World Bank Washington, 2003

nieczność uwzględnienia interakcji imigranci – społeczeństwa przyjmujące, a co a tym idzie tworzenia polityk postępowania wobec imigrantów. Obecność imigrantów to obecnie często okazja do wyzysku, dyskryminacji, prostytucji, pracy ponad siły (sytuacja Polaków we Włoszech nagłośniona latem 2006 r.). Wskazuje się ponadto na aspekt związany z ochroną zdrowia, a zatem z rozprzestrzenianiem się chorób zakaźnych w efekcie przemieszczania się ludzi (również w celach turystycznych), odwiedzających tropiki lub inne miejsca o podwyższonym ryzyku.¹³

Skutkiem współistnienia imigrantów i społeczeństw przyjmujących jest także tworzenie się specyficznego klimatu społecznego, kulturalnego, jako konsekwencja postaw imigrantów względem państw goszczących. Mogą oni bowiem wykazywać zarówno chęć całkowitej asymilacji, integracji z nowym środowiskiem, bądź też całkowicie utrzymać swoją tożsamość narodową i kulturową oraz kontakt z tym wszystkim, co związane jest z ich krajem rodzimym.¹⁴ W zależności od dominujących postaw oraz odpowiedzi krajów i społeczeństw przyjmujących może dojść do ukształtowania się społeczeństwa multikulturalnego, segregacji, asymilacji czy też integracji.¹⁵

Wzrost intensywności międzynarodowych przepływów ludności to także implikacje dla bezpieczeństwa międzynarodowego – głównie rozprzestrzeniania się przestępczości zorganizowanej czy terroryzmu. Tym niepożądanym skutkiem sprzyja dostęp do informacji, które służą koordynacji działań przenikających środowiska lokalne członków grup przestępczych.¹⁶ Istotne jest tu monitorowanie przepływów osób z zachowaniem zasad poszanowania praw człowieka.

Powyższe zjawiska to tylko częściowy obraz współczesnych migracji międzynarodowych, wskazujący na ogrom zagadnień i problemów, czoła którym winny stawić państwa, dążąc do maksymalizacji korzyści, wykorzystania szans, jakie ten nieuchronny proces ze sobą niesie. Jest to wyzwanie stojące przed kompleksowym zarządzaniem procesami migracyjnymi – tak na poziomie krajowym, jak i globalnym.

Zarządzanie migracjami jako efekt wszechstronnego podejścia do problemu mobilności międzynarodowej

The management of international migration as an effect of comprehensive approach to the problem of the international mobility

Wobec konieczności zwrócenia uwagi na zjawisko międzynarodowych przepływów ludności w aspekcie kosztów i korzyści istotne jest sprecyzowanie ram tzw. zarządzania migracjami, które obejmują szerokie spektrum działań, m.in. regu-

¹³ *World Migration 2005, Costs and Benefits of International Migration*, SOPEMI 2006, s. 330

¹⁴ K. Włodarczyk: *Proces adaptacji współczesnych emigrantów polskich do życia w Australii* CMR Working Paper No 3/61. Prace Migracyjne. Warszawa 2005, s. 5-7

¹⁵ więcej: www.iom.pl z 05.2007

¹⁶ S. Kolodziej: *Prewencyjna strategia bezpieczeństwa międzynarodowego*, w: *Sprawy międzynarodowe*, 2004 nr 4, s. 49-54

lowanie migracji (kontrola na granicach, działania przeciw rozprzestrzenianiu się terroryzmu, zwalczanie handlu ludźmi, itp.), wspomaganie migracji (adaptacja kulturowa, integracja imigrantów, ich edukacja, zatrudnienie), aspekt migracji przymusowych (uchodźstwo, azyl, repatriacja, pomoc migrantom bez środków do życia) czy maksymalizacji pozytywnych efektów migracji (rozwój kontaktów między imigrantami a krajem pochodzenia, powroty specjalistów, transfery pieniężne)¹⁷, itd. U podstaw tak szerokiego ujmowania problemu leży świadomość istnienia zarówno migracji dobrowolnej, jak i migracji wymuszonej, stąd istotne miejsce zajmuje tu zagadnienie migracji zarobkowej pracowników mniej i bardziej wykwalifikowanych (regulacje statusu pracowników, uznawanie kwalifikacji, legalne i nielegalne zatrudnienie), azylu, uchodźstwa i innych problemów związanych ze sferą humanitarną.¹⁸ Nie zawsze jednak można wyznaczyć wyraźną granicę między przepisami odnośnie ochrony migrantów – pracowników w danym kraju i walki przeciw nieregularnym migracjom, tym bardziej, iż nieregularna migracja (a zatem odbywająca się wbrew prawu) często powinna być traktowana jako jedna z kategorii migracji pracowniczych, a więc nie tylko jako problem bezpieczeństwa czy ochrony praw człowieka.¹⁹ Wobec powyższego działania związane z zarządzaniem migracjami wydają się kwestią niezwykle skomplikowaną, a rozwiązywanie problemów migracji międzynarodowych wyjątkowo trudną i kosztowną.

Tworzone mechanizmy związane z zarządzaniem migracjami muszą być uporządkowane i zsynchronizowane na poziomie międzynarodowym. Wtedy bowiem możliwe jest osiąganie konsensusu, równowagi między potrzebami, oczekiwaniami jakie zgłaszają kraje wysyłające, przyjmujące migrantów oraz kraje tranzytowe.

Wątpliwości nie pozostawia fakt, iż spirali międzynarodowych migracji zatrzymać nie można. Wszelkie próby ograniczania przemieszczania nie odnoszą zamierzonego skutku, tym bardziej, iż ogromne rzesze ludzi tylko czekają na to, by opuścić dotychczasowy kraj zamieszkania, pracy, czy to na stałe czy na określony czas. Wg szacunków ONZ liczba krajów, w których imigranci przewyższają 10% ogółu ludności wzrosła w latach 1960-2000 z 43 do 70.²⁰ Szacuje się również, iż do 2000 r. ok. 175 mln osób mieszkało poza granicami kraju swojego urodzenia, co stanowiło ok. 3% populacji świata (w roku 2006 – 191 mln). Migracje międzynarodowe niosą za sobą większy przyrost liczby osób przemieszczających się ponad granicami, niż wynosi przyrost populacji świata. Co więcej, wskazuje się, iż migranci mogliby stworzyć piątą co do wielkości na świecie kraj pod względem gęstości zaludnie-

¹⁷ www.iom.org, 06.2007 r.

¹⁸ *Wyzwania dla narodowej polityki migracyjnej w kontekście UE. Doświadczenie Polski i Niemiec*, Raporty i Analizy 1/2004, Centrum Stosunków Międzynarodowych, Warszawa 2004, s. s.3

¹⁹ *Towards a fair deal for migrant workers. In the global economy*. Report VI, International Labour Conference, 92nd Session, ILO, Geneva 2004, s. 9

²⁰ *International Migration, United Nations, Department of Economic and Social Affairs, World Economic and Social Survey*, 2000

nia.²¹ Należy jednakże zwrócić uwagę na fakt, iż szacunki te mogą być nieco zaniżone, co wynika z jakości danych o rzeczywistej wielkości międzynarodowych przepływów ludności w związku z brakiem powszechnie obowiązujących w skali międzynarodowej statystyki i metodologii gromadzenia danych, poza tym istotna jest niepełna informacja o ruchach uchodźców, pozornym uchodźstwie, czy „falszowej turystyce”, nielegalnych przerzutach czy przemieszczeniach ludzi w efekcie powstawania nowych państw i przesuwania granic. Mimo tych nieścisłości nie pozostawia wątpliwości fakt istnienia ogromnego strumienia przepływów ludności, który to proces związany jest z różnorodnymi, w tym niebezpiecznymi, konsekwencjami.

Jednym z najistotniejszych wyzwań stojących przed skutecznym zarządzaniem migracjami jest odnalezienie i utrzymanie równowagi między narzędziami, działaniami odnoszącymi się do różnych problemów międzynarodowych migracji przy jednoczesnym dążeniu do tego, by rozwiązanie problemu jednego państwa czy grupy społecznej nie odbywało się kosztem innych.²²

Próbowanie ograniczania niepożądanych przepływów towarzyszą głośnie debaty o konieczności znalezienia „złotego środka” między zaspokojeniem zapotrzebowania na pracowników najbardziej pożądaných profesji a zapobieganiem imigracjom niepowołanym. Nie mniejsze znaczenie ma również aspekt humanitarny, a zatem m.in. ochrona uchodźców i problem handlu ludźmi, niewolnicze wykorzystywanie cudzoziemców (np. Włochy 2006). Uwzględniając prawo każdego człowieka do swobodnego przemieszczania się i wyboru miejsca najbardziej mu odpowiadającego,²³ a z drugiej strony integrację imigrantów, obawy o zachowanie tożsamości kulturowej, etnicznej i związane z tym zamieszki na tle rasowym należy mieć świadomość ogromnych problemów związanych z zarządzaniem migracjami, szczególnie w obliczu braku wystarczająco skutecznych rozwiązań w tym zakresie, co stanowi ogromne wyzwanie dla państw i społeczności międzynarodowej.

Współczesne procesy związane z migracjami międzynarodowymi dotyczą wielu podmiotów, nie zawsze tego świadomych, a zatem obok samych migrantów i ich rodzin, społeczeństwa, pracodawców, różnych instytucji, organizacji państwowych i międzynarodowych. Złożony system interakcji między tymi podmiotami wymusza potrzebę globalnego podejścia do zarządzania migracjami, uwzględniając implikacje tych procesów dla różnych sfer życia społeczno-gospodarczego i wynikającą z tego potrzebę tworzenia szerokiego spektrum narzędzi, regulacji i mechanizmów.²⁴ Winno to służyć rozpoznaniu obszarów i warunków, w których migracje

²¹ *Towards a fair deal for migrant workers.*, wyd. cyt. s. 8

²² *Elements of a comprehensive migration management approach*, MC/INF/255, IOM, Geneva 2002, s. 2-4

²³ I. Budge, K. Newton: *Polityka nowej Europy. Od Atlantyku do Uralu*, Książka i Wiedza, Warszawa 1999, s. 476

²⁴ *Elements of a comprehensive migration management approach*, wyd. cyt., s. 1-2

mogą generować ekonomiczny, społeczny i kulturalny rozwój, jak również identyfikację tych obszarów, gdzie te pozytywne efekty nie mają miejsca.²⁵

Obszar zarządzania międzynarodowymi migracjami to obszar obejmujący wiele zagadnień i działań podejmowanych na różnych szczeblach – krajowych i międzynarodowym. W jego zakres wchodzi zarówno polityki migracyjne poszczególnych krajów, międzynarodowe porozumienia, jak i działania organizacji międzynarodowych i ugrupowań regionalnych. Można tu zatem dokonać rozróżnienia trzech poziomów zarządzania migracjami:²⁶

- a) poziom globalny (np. działalność Międzynarodowej Organizacji Pracy – MOP, Międzynarodowej Organizacji Do Spraw Migracji – IOM, Konferencji Narodów Zjednoczonych Do Spraw Handlu i Rozwoju – UNCTAD, Biura Wysokiego Komisarza Narodów Zjednoczonych Do Spraw Uchodźców – UNHCR),
- b) poziom regionalny (np. w ramach Unii Europejskiej działalność Rady UE oraz innych instytucji i organizacji zaangażowanych w kwestię międzynarodowych migracji – zarówno w ramach UE, jak i przepływów do i z krajów trzecich),
- c) poziom krajowy (krajowe polityki migracyjne uwzględniające ustalenia na poziomie regionalnym i wytyczne organizacji międzynarodowych).

Wyraźnemu sprecyzowaniu powinny zostać poddane te problemy, które rozwiązane mogą być na poziomie narodowym, a które na regionalnym czy globalnym. Istotne jest zatem precyzyjne określenie obowiązków państw w zakresie stosowania pewnych ustaleń i unormowań prawnych tworzonych na szczeblu ponadnarodowym.

Wśród kluczowych elementów całościowego podejścia do zarządzania migracjami należy wymienić więc m.in.:²⁷

1. wskazanie okoliczności sprzyjających legalnym migracjom,
2. skuteczne kontrolowanie granic (w celu ochrony bezpieczeństwa, przeciwdziałania zorganizowanej przestępczości, handlu ludźmi),
3. zapewnienie bezpiecznych i z poszanowaniem godności powrotów do krajów macierzystych i powtórna aklimatyzacja imigrantów, którzy z różnych powodów są do tego zmuszeni),
4. podejmowanie kroków sprzyjających szeroko rozumianej integracji imigrantów i pokojowego współistnienia ze społeczeństwami przyjmującymi,
5. wyraźne wskazanie i respektowanie praw migrantów, z jednoczesnym sprecyzowaniem ich obowiązków,
6. przygotowywanie projektów o różnym zaangażowaniu społeczności międzynarodowej w celu identyfikacji głównych determinantów przymusowej migracji.

²⁵ IOM *Strategic Planning: Towards the Twenty-First Century*, MC/H842, IOM Geneva, 1995r., s. 11

²⁶ N. Piper: *The Management of Migration – an Issue of Controlling or Protecting. Normative and institutional developments and their relevance to Asia*. Asia Research Institute, Working Paper Series No 69, National University of Singapore, 2006, s. 4-5

²⁷ *Elements of a comprehensive...*, wyd. cyt. s. 4

Powyższe, stanowiące jedynie część zagadnień zarządzania międzynarodowymi migracjami, elementy winny wskazywać twórców i odbiorców poszczególnych działań z jednoczesnym określeniem stopnia ich zaangażowania.

Efektywność zarządzania łączy się z koordynacją działań na poziomie krajowym (w ramach ministerstw powinno dochodzić do podziału kompetencji związanych np. z kontrolą granic – Ministerstw Spraw Wewnętrznych i Administracji, problem integracji – Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, itp. z jednoczesną ścisłą współpracą i unikaniem powielania podejmowanych przedsięwzięć). Potrzebny jest otwarty i społeczny dialog podejmowany przez wszystkie podmioty współpracujące i zaangażowane w międzynarodowe przepływy ludności, a społeczność międzynarodowa powinna mieć dostęp zarówno do informacji o implikacjach, konsekwencjach migracji²⁸, jak i do założeń oraz celów polityk migracyjnych. Istotna jest zatem przejrzystość i dostępność do informacji o prawach, obowiązkach społeczności i migrantów, oczekiwań w stosunku do nich, działaniach w ramach polityk. Ograniczeniu dyskryminacji i ksenofobii może służyć jasne sprecyzowanie praw migrantów (w tym dostęp do opieki zdrowotnej i świadczeń społecznych), oczekiwań względem nich, a społeczeństwo przyjmujące powinno być świadome pozytywnego wkładu, jaki mogą wnieść imigranci do społeczeństw przyjmujących (talent, doświadczenie, kwalifikacje). Nie można dopuszczać do działań godzących w wartości istotne z punktu widzenia religii (np. karykatury Mahometa), kultury, tradycji. Imigranci powinni mieć szansę usamodzielnienia się i przyczyniania do tworzenia dobrobytu kraju goszczącego.²⁹ Przeciwdziała to w istotny sposób skutecznemu oddziaływaniu grup przestępczych i terrorystycznych. Winno się ograniczać możliwość powstawania szarej strefy migracyjnej, pozwalając na pobyty nielegalne i nielegalne podejmowanie pracy przez cudzoziemców, co wiąże się z ogromnymi kosztami społecznymi.³⁰

Efektywne zarządzanie migracjami winno służyć rozwiązaniu problemów demograficznych państw.³¹ W związku z powyższym uporządkowany i kontrolowany napływ pracowników do krajów, które zapotrzebowanie na ich pracę zgłaszają może przyczyniać się do rozwoju zarówno krajów goszczących (np. Główny Urząd Statystyczny Irlandii wskazują, że aby utrzymać dotychczasowy poziom gospodar-

²⁸ *Towards a fair deal for migrant workers in the global economy*, op. cyt. s. 109

²⁹ w Niemczech (Urząd ds. Cudzoziemców) stworzono m.in. program ułatwiający integrację, w ramach jego organizowane są kursy językowe (więcej: *Witamy w Niemczech. Informacje dla imigrantów*, Federalne Ministerstwo Spraw Wewnętrznych, Berlin 2005)

³⁰ K. Iglicka: *Unijny wymiar bezpieczeństwa z perspektywy migracji międzynarodowych i dylematów wielokulturowości*, Raporty i Analizy nr 7/2004, Centrum Stosunków Międzynarodowych, Warszawa 2004 s.7-8

³¹ Szacuje się przykładowo, iż w latach 1996-2020 populacja Europy Zachodniej wzrośnie o ok. 2,3%, gdy tymczasem liczba osób w wieku produkcyjnym (15-64 lat) spadnie o 1,4%, a osób po 65 roku życia wzrośnie o 34,6%; więcej: *Towards a migration management strategy. Report of the restricted working group on a migration management strategy and summary of the proceedings of the seminar on managing migration in the wider Europe*, Council of Europe, Strasbourg 2001, s. 19

czy Irlandia potrzebować będzie rokrocznie ok. 20-30 tysięcy imigrantów – gł. programistów, naukowców analityków finansowych), jak i krajów borykających się z nadmiarem rąk do pracy lub niedopasowaniem popytu do podaży na rynku pracy, pozytywny efekt wzmacniany może być przekazami pieniężnymi imigrantów do krajów ich pochodzenia, możliwością wzajemnego korzystania z dorobku naukowego, kulturalnego, nawiązywanie kontaktów handlowych i wykorzystanie przez przedsiębiorstwa możliwości jakie dają rynki etniczne, tworzone przez skupiska emigrantów za granicą (stają się oni jedną z pierwszych grup odbiorców oferty firm, furtką do nowych rynków zbytu, nowych odbiorców, co pozwala często na duże oszczędności na kampaniach promocyjnych, itp.)³²

Skuteczne działania w ramach strategicznego zarządzania migracjami międzynarodowymi oparte powinny być zatem na dążeniu do zapewnienia ładu, ochrony i bezpieczeństwa, integracji działań i współpracy.³³ Uporządkowanemu i kompleksowemu zarządzaniu migracjami służy rozwój środków, narzędzi i metod sprzyjających maksymalizacji korzyści (migrantów, społeczeństw i gospodarek) oraz minimalizacji kosztów, nieregularnych migracji, działań międzynarodowych organizacji przestępczych. Powinno być ono źródłem rozwiązań zapewniających ochronę osób, których przemieszczenia te dotyczą w sposób pośredni lub bezpośredni, przeciwdziałających dyskryminacji ze względu na rasę, religię, płeć i narodowość, jak również powinny ułatwiać szybka reakcję na niepożądane lub nieprzewidziane przemieszczenia. Zarządzanie migracjami to także tworzenie ram, warunków, środowiska przyjaznego integracji i rozwoju współpracy imigrantów i społeczeństw przyjmujących. Narodowe polityki migracyjne, we współpracy z politykami zagranicznymi powinny być w tym zakresie skoordynowane na arenie międzynarodowej, w celu zapewnienia możliwie największego stopnia porozumienia i harmonizacji.

Zarządzanie migracjami w działalności organizacji międzynarodowych ***The management of international migration in the activity*** ***of the international organisations***

Międzynarodowe regulacje organizacji międzynarodowych i międzynarodowe ustawodawstwo ugrupowań integracyjnych stanowią istotne narzędzia zarządzania migracjami. Zauważa się podejmowanie coraz częściej licznych przedsięwzięć, zarówno przez organizacje, jak i w ramach ugrupowań, będących próbą wykorzystania zależności, jakie występują między migracjami a rozwojem.

Działalność Międzynarodowej Organizacji Pracy (ang. ILO) z siedzibą w Genewie (wg stanu ze stycznia 2007 r. zrzesza 180 państw) oparta jest o jej fundamentalne cele i zadania związane z respektowaniem praw pracowniczych, zagwarantowa-

³² J. Świerkocki: *Zarys międzynarodowych stosunków gospodarczych*, PWE Warszawa 2004, s. 90

³³ *Towards a migration management strategy*, wyd. cyt. s. 16

niem odpowiednich warunków pracy imigrantom, a w konsekwencji z dążeniem do zwiększania zatrudnienia i ograniczania ubóstwa.³⁴ W swoich działaniach dąży ILO do ulepszenia i modernizowania polityk, praktyk w dziedzinie zarządzania migracjami oraz udoskonalania struktur administracyjnych w celu zapewnienia uporządkowanej migracji. U podstaw wszelkich działań, zgodnie z zaleceniami ILO, winno leżeć poszanowanie praw człowieka i współpraca rządów krajów pochodzenia i przeznaczenia migracji w ramach dwustronnych i wielostronnych porozumień, w oparciu o szereg Konwencji ILO (np. C143, C97) i Zaleceń (np. R151, R86).³⁵ ILO prowadzi szereg badań (dotyczących np. międzynarodowych przepływów wysoko wykwalifikowanej siły roboczej, wpływu globalizacji na rynek pracy). W kooperacji z Międzynarodową Organizacją ds. Migracji (ang. IOM) oraz Organizacją Bezpieczeństwa i Współpracy w Europie (ang. OSCE) przygotowała ponadto publikacje na temat zarządzania migracjami siły roboczej krajach pochodzenia i przeznaczenia w oparciu o dotychczasowe doświadczenia państw.³⁶

Działalność IOM (z siedzibą w Genewie), koncentruje się na dążeniu do wykorzystania przez społeczeństwa międzynarodowe potencjału tkwiącego w migracjach międzynarodowych. W szczególności pomaga sprostać wyzwaniom związanym z migracjami (np. szybkie reakcje w przypadkach masowych migracji), przyczyniając się do lepszego zrozumienia tych procesów (upowszechnia informacje o migracji), dba o poszanowanie godności (np. zwalcza handel ludźmi) oraz zaspokojenie potrzeb migrantów (pomoc migrantom w trudnej sytuacji życiowej, uchodźcom, azylantom). Te wszystkie działania związane z zarządzaniem migracjami wspierają kompleksowe badania w tym zakresie.³⁷

Zarządzanie migracjami to także jeden z obszarów działania Organizacji Narodów Zjednoczonych (ONZ). W 1990 r. przyjęła ona Konwencję o ochronie praw wszystkich pracowników – migrantów i członków ich rodzin.³⁸ Jest to instrument regulujący wiele aspektów migracji międzynarodowych. Wraz z ILO dąży do ochrony praw migrujących pracowników. Jest świadoma problemów i złożoności międzynarodowych przepływów ludności, co podkreślono na sesji plenarnej ONZ (14-15 IX. 2006 r.) na temat międzynarodowych migracji i rozwoju, gdzie ówczesny Sekretarz Generalny ONZ Kofi Annan stwierdził, iż „Dopiero zaczynamy rozumieć, co należy zrobić by migracja w sposób stały służyła rozwojowi. (...) Każdy z nas trzyma w ręku kawałek układanki, jaką jest migracja, nikt jednak nie zna

³⁴ *Towards an IOM strategy. Migration and development*, Conference Room Paper/12, 88th Session of the Council, IOM Geneva, 2004, s. 3

³⁵ np. Zalecenie R86 (z 1949r.) wskazuje na konieczność ułatwienia migracji, wykorzystywania przez państwa możliwości zatrudnienia oraz odpowiedniego rozmieszczania zasobów siły roboczej – przede wszystkim dążenie do przemieszczenia siły roboczej z krajów posiadających nadwyżki do krajów, które ich nie mają; więcej: www.ilo.org

³⁶ więcej: www.ilo.org

³⁷ więcej: www.iom.int

³⁸ przyjęta została 18 grudnia 1990 r. rezolucją 45/158 Zgromadzenia Ogólnego, za: <http://www.ohchr.org/english/law/cmw.htm>

pełnego jej obrazu. Nadszedł czas by wspólnie ją ułożyć.³⁹ Jedną z platform, służących efektywnemu zarządzaniu migracjami jest dialog, który skupić się ma na wyzwaniach związanych z osiąganiem celów rozwojowych wyznaczonych na forum międzynarodowym, w tym Milenijnych Celów Rozwoju (MDG).⁴⁰

Pewne organizacje zajmują się ponadto wybranymi aspektami migracji międzynarodowych. Podstawowym obszarem działań Wysokiego Komisarza Narodów Zjednoczonych ds. Uchodźców (UNHCR)⁴¹ jest pomoc uchodźcom. Z kolei organizacje finansowe, głównie Międzynarodowy Fundusz Walutowy, z racji pełnionych funkcji, zajmują się „obsługą” finansową, a zatem głównie pośrednictwem w transferach pieniężnych od imigrantów do ich krajów macierzystych.⁴² Regulacje Światowej Organizacji Handlu (WTO) odnośnie międzynarodowej mobilności ludności to przede wszystkim unormowania w ramach Układu Ogólnego w sprawie Handlu Usługami (GATS), gdzie obecność usługodawców za granicą jest jedną z możliwości świadczenia usług.⁴³ UNDP (Program Narodów Zjednoczonych ds. Rozwoju) bada zależności między zjawiskiem „drenażu mózgów” a szeroko rozumianym rozwojem, wspierając je. W tym celu tworzy szereg narzędzi – programów, na szczególną uwagę zasługuje TOKTEN, skierowany do repatriantów wysoko wykwalifikowanych. Umożliwia im czasowy powrót do kraju pochodzenia w celu wspierania jego rozwoju.

Skuteczne zarządzanie migracjami wymaga ścisłej współpracy między różnymi organizacjami, tak w zakresie całościowego spojrzenia na problem, jak i elastycznego rozwiązywania trudności związanych z określonym obszarem, np. napływ uchodźców, masowy odpływ pracowników wysoko wykwalifikowanych z danego obszaru i konieczność zapobiegania negatywnym konsekwencjom dla krajów ich pochodzenia, itp. Tylko takie bowiem podejście może służyć kompleksowemu spojrzeniu na wielowymiarowe zjawisko międzynarodowych migracji i ułatwić efektywne jego zarządzanie.

Unia Europejska wobec problemu zarządzania migracjami⁴⁴ ***European Union in a face of the problem of the management of international migration***

Międzynarodowe przemieszczanie ludności w ramach Unii Europejskiej jest rozległe unormowane prawnie. Już w Traktacie Rzymskim z 1957 r. jest mowa o „zniesieniu między państwami członkowskimi przeszkód w swobodnym prze-

³⁹ za: http://www.unicef.org.pl/rozwoj_spoleczny/migracje.php

⁴⁰ więcej: <http://www.un.org/millenniumgoals/>

⁴¹ u jej podstaw leży Konwencja genewska dot. statusu uchodźców z 1951

⁴² *Towards an IOM strategy. Migration and development*, wyd. cyt. s. 4

⁴³ więcej na temat GATS np. http://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/serv_e.htm

⁴⁴ więcej: A. Stadnik: *Unia Europejska wobec problemów polityki migracyjnej*. Zeszyty Naukowe WSB we Wrocławiu, nr 7 (7) 2007 r., s. 211-212

plywie osób i kapitału.”⁴⁵ Jednolity Akt Europejski z 1986 r. potwierdził powyższą swobodę. W kolejnych latach wprowadzano jednak szereg Dyrektyw i Rozporządzeń, które miały znosić ograniczenia tworzone przez państwa w celu ochrony ich rynków pracy.

Podstawą prawną polityki migracyjnej UE, głównie polityki imigracyjnej, realizowanej w ramach III filaru Unii Europejskiej, jest Traktat Amsterdamski z 1997r.,⁴⁶ w szczególności art.61- 63, które mówią m.in. o kontroli na granicach, przebywaniu osób spoza Unii na jej terenie, zasadach przyznawania wiz, udzielania azylu czy przeciwdziałaniu nielegalnym migracjom. Istotny wpływ na kształt polityki migracyjnej ma Układ z Schengen (1985 r.), w którym ówczesne państwa członkowskie UE (oprócz Wielkiej Brytanii i Irlandii) podjęły decyzje o stopniowym znoszeniu kontroli na wspólnych granicach sygnatariuszy i utworzeniu systemu SIS, gromadzącego dane o osobach niepożądanych na terenie UE, z jednoczesnym zharmonizowaniem zasad kontroli na granicach zewnętrznych. Szczyt w Tapere (1999 r.) to kolejne ustalenia w zakresie tworzenia „obszaru wolności, bezpieczeństwa, sprawiedliwości.”⁴⁷ Zgodnie z wytycznymi Unia Europejska miała stać się bezpieczna, miała respektować wytyczne Konwencji Genewskiej o Uchodźcach, omawiane były kwestie integracji społecznej, dyskryminacji ekonomicznej, społecznej i kulturowej.⁴⁸ Istotnym elementem wspólnotowej polityki migracyjnej jest także przyjęty w listopadzie 2004 r. Program Haski, który wskazuje m.in. na konieczność zwiększania gwarancji ochrony praw człowieka, ułatwiania dostępu do wymiaru sprawiedliwości, skutecznego przeciwdziałania terroryzmowi i przestępczości zorganizowanej, pełniejszego wykorzystanie takich narzędzi jak EUROPOL (egzekwowanie prawa w oparciu o informacje wywiadowcze o przestępczości zorganizowanej, terroryzmie, handlu ludźmi, itp.).⁴⁹ Istnieje ponadto szereg Dyrektyw Rady, które porządkują i regulują status prawny obywateli zarówno krajów członkowskich, jak i krajów trzecich.⁵⁰

Wyzwania stojące przed całą Unią Europejską, jak i poszczególnymi krajami różnicowanymi pod względem gospodarczym i kulturowym to przede wszystkim konieczność regulowania imigracji, przeciwdziałanie przestępczości, minimalizowanie skutków ruchów uchodźców, integracja imigrantów, czy w końcu wspomaganie migracji, przede wszystkim w zakresie przyciągania pracowników wysoko wykwalifikowanych. Działania te powinny obejmować zarówno ustalenia odnośnie

⁴⁵ Art. 3. Traktatu Ustanawiającego Wspólnotę Europejską (za: www.ukie.gov.pl)

⁴⁶ www.ukie.gov.pl

⁴⁷ P. Bendel: *Immigration Policy In The European Union: Still bringing up the walls for fortress Europe?*, Migration Letters, Volume 2, No 1., 2005, s. 2

⁴⁸ więcej: A. Bernatowicz: *Wspólna polityka azylowa i migracyjna – europejskie i polskie dylematy*, Polska w Europie nr 3(47)2004r., s. 86

⁴⁹ F. Jasiński: *Program Haski – wzmocnienie wolności, bezpieczeństwa i sprawiedliwości UE*, Wspólnota Europejska nr 12 (157), 2004 r. s. 52-55

⁵⁰ więcej: A. Stadnik, wyd. cyt. s. 219-220

stosunków wewnątrz wspólnotowych, jak i wobec krajów trzecich.⁵¹ Szczególnego znaczenia nabiera tu szansa wykorzystania przepływów migracyjnych w minimalizowaniu skutków zmian demograficznych, jakie czekają kraje UE. Oczekuje się bowiem spadku liczby osób w wieku produkcyjnym z ponad 67,2% (2004r.) do 56,7% (2050r.).⁵² Między rokiem 2006 a 2050 liczba obywateli Unii Europejskiej powyżej 60-ego roku życia wzrośnie ze 136 mln do 208 mln.⁵³ Istotne jest zatem sprecyzowanie potrzeb unijnego rynku pracy, by udział w nim imigrantów spoza Wspólnoty służył stworzeniu elastycznego i zintegrowanego rynku pracy dla rozwoju gospodarki unijnej i uczynienia z niej najbardziej konkurencyjnej na świecie, o czym mówi Strategia Lizbońska (2000 r.), w której środki służące realizacji tego celu obejmują także rynek pracy i modernizację polityk zatrudnienia.⁵⁴ Problematykę tę podejmuje też Zielona Księga (2004r.) zwracając szczególną uwagę na „konieczność bardziej zrównoważonego przepływu migracyjnego w celu spełnienia potrzeb unijnego rynku pracy i zapewnienia dobrobytu Europy.”⁵⁵

Wyrazem wspólnotowego podejścia do zarządzania migracją jest również Rezolucja Parlamentu Europejskiego w sprawie podejścia UE do zarządzania migracją ekonomiczną (COM(2004)0811-2005/2059(INI)),⁵⁶ która w oparciu o dotychczasowe uzgodnienia, wskazuje na konieczność uporządkowania działań istotnych obszarów migracji, a zatem w kwestii integracji, rynków pracy, nieregularnych migracji, uchodźstwa.

Wiele wyzwań stoi przed decydentami odpowiedzialnymi za wspólnotową politykę migracyjną. Jest jednakże ważne, żeby potrafili oni dostrzegać sygnały płynące z różnych zakątków Europy i świata, aby w odpowiedni sposób zareagować na implikacje migracji międzynarodowych w różnych obszarach życia społeczno-gospodarczego Wspólnoty.

Zakończenie ***Conclusion***

Konsekwencje wieloaspektowej międzynarodowej mobilności znajduje odzwierciedlenie we wszechstronnym podejściu do problemu związanego z międzynarodową migracją, a zatem uwzględnienia obszaru ekonomicznego, społecznego, kulturowego czy związanego z bezpieczeństwem międzynarodowym. W dobie globalizacji migracje są nieuniknione, a zatem działania związane z zarządzaniem

⁵¹ w tej kwestii Rada Europejska rozpoczęła na przełomie 2006-2007 roku debatę na temat legalnych przemieszczeń między UE a krajami trzecimi, natomiast 16 maja 2007 Komisja wydała komunikat r. w sprawie stosowania globalnego podejścia do migracji do regionów wschodnich i południowo-wschodnich sąsiadujących z UE;

⁵² za: *Population projections 2004-2050*, STAT/05/48

⁵³ za: *UN Population Division*, United Nations, za: <http://www.un.org/esa/population/unpop.htm> 10.2007r.

⁵⁴ *Strategia Lizbońska - droga do sukcesu zjednoczonej Europy*, UKIE Warszawa 2002 r., s. 7

⁵⁵ COM(2004)811: *Zielona Księga w sprawie podejścia UE do zarządzania migracją ekonomiczną*

⁵⁶ Dz.U. C 272E z 9.11.2006, s. 442-448

nimi, podejmowane przez podmioty w nie zaangażowane, w tym organizacje międzynarodowe czy ugrupowania integracyjne i państwa w ramach polityk migracyjnych, służyć winny ograniczaniu negatywnych ich konsekwencji i wykorzystania szans, jakie migracje ze sobą niosą.

Literatura

Bibliography

- Bendel P.: *Immigration Policy In The European Union: Still bringing up the walls for fortress Europe?*, Migration Letters, Volume 2, No 1., 2005
- Bernatowicz A.: *Wspólna polityka azylowa i migracyjna – europejskie i polskie dylematy*, Polska w Europie nr 3(47)2004
- Biuletyn Migracyjny. *Migracje międzynarodowe: Polska – Unia Europejska -- Europa Wschodnia*, nr 3, Ośrodek Badań nad Migracjami, Uniwersytet Warszawski oraz Centrum Stosunków Międzynarodowych, 10.2005
- Budge I., Newton I.: *Polityka nowej Europy. Od Atlantyku do Uralu*, Książka i Wiedza, Warszawa 1999
- COM(2004)811: *Zielona Księga w sprawie podejścia UE do zarządzania migracjami ekonomiczną*
- Dz.U. C 272E z 9.11.2006
- Elements of a comprehensive migration management approach*, MC/INF/255, IOM, Geneva 2002
- Global Development Finance, Analysis and Statistical Appendix 2003*, World Bank Washington, 2003
- Globalny rynek pracy i jego granice*, wystąpienie Krzysztofa Rybińskiego, Wiceprezesa Narodowego Banku Polskiego; *Debata: ROBOTNICY 2020 – wizja rynku i środowiska pracy w nadchodzących dekadach*, Gdańsk 10.06.2006
- Iglicka K.: *Unijny wymiar bezpieczeństwa z perspektywy migracji międzynarodowych i dylematów wielokulturowości*, Raporty i Analizy nr 7/2004, Centrum Stosunków Międzynarodowych, Warszawa 2004
- International Migration, United Nations, Departament of Economic and Social Affairs*, World Economic and Social Survey, 2000
- IOM Strategic Planning: Toward the Twenty-First Century*, MC/1842, IOM Geneva, 1995
- Is there a brain drain? What Europe does for its researchers?*, MEMO/05/479, Brussels 14.12.2005
- Jasiński F.: *Program Haski – wzmocnienie wolności, bezpieczeństwa i sprawiedliwości UE*, Wspólnoty Europejskie nr 12 (157), 2004
- Kaczmarczyk P., Okólski M.: *Migracje specjalistów wysokiej klasy w kontekście integracji Polski z UE – podstawowe wnioski z ekspertyzy przygotowanej na zlecenie UKIE*, UKIE, Warszawa 2006

- Kołodziej S.: *Prewencyjna strategia bezpieczeństwa międzynarodowego*, w: *Sprawy międzynarodowe*, 2004 nr 4
- Kuciński K.: *Globalizacja a migracje w: Ekonomiczne i społeczne aspekty globalizacji*, pod red. K. Kucińskiego, Materiały i Prace Instytutu Funkcjonowania Gospodarki Narodowej, Tom XC, Warszawa 2004
- Okólski M.: *Migracje a globalizacja w: Globalizacja od A do Z*, Bank i Kredyt nr 6/2003, NBP Warszawa 2003
- Piper N.: *The Management of Migration – an Issue of Controlling or Protecting. Normative and institutional developments and their relevance to Asia*, Asia Research Institute, Working Paper Series No 69, National University of Singapore, 2006
- Population projections 2004-2050*, STAT/05/48
- Salt J.: *International movements of the highly skilled*, Occasional Paper, OECD Paris, nr 3, OCDE/GD(97)169
- Solimano A.: *The International Mobility of Talent and it's impact on Global Development*, United Nations University, World Institute for Development Economics Research, Discuss Paper No 2006/08, Helsinki, 2006
- Stadnik A.: *Unia Europejska wobec problemów polityki migracyjnej*, Zeszyty Naukowe WSB we Wrocławiu, nr 7 (7) 2007
- Strategia Lizbońska – droga do sukcesu zjednoczonej Europy*, UKiE Warszawa 2002 r.,
- Świerkocki J.: *Zarys międzynarodowych stosunków gospodarczych*, PWE Warszawa 2004
- Towards a fair deal for migrant workers In the global economy*, Report VI, International Labour Conference, 92nd Session, ILO, Geneva 2004
- Towards a migration management strategy*, Raport of the restricted working group on a migration management strategy and summary of the proceedings of the seminar on manage migration in the wider Europe, Council of Europe, Strasbourg 2001
- Towards an IOM strategy. Migration and development*, Conference Room Paper/12, 88th Session of the Council, IOM Geneva, 2004
- UN Population Division*, United Nations za: <http://www.un.org/esa/population/unpop.htm> 10.2007 r.
- Witamy w Niemczech. Informacje dla imigrantów*, Federalne Ministerstwo Spraw Wewnętrznych, Berlin 2005
- Włodarczyk K.: *Proces adaptacji współczesnych emigrantów polskich do życia w Australii*, CMR Working Paper No 3/61, Prace Migracyjne, Warszawa 2005
- World Migration 2005, Costs and Benefis of International Migration*, SOPEMI 2006
- Wyzwania dla narodowej polityki migracyjnej w kontekście UE. Doświadczenie Polski i Niemiec*, Raporty i Analizy 1/2004, Centrum Stosunków Międzynarodowych, Warszawa 2004

<http://www.ohchr.org/english/law/cmw.htm>
<http://www.un.org/millenniumgoals/>
http://www.unic.un.org.pl/rozwoj_spoleczny/migracje.php
http://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/serv_e.htm
www.ilo.org
www.iom.int
www.iom.org
www.iom.pl
www.ukie.gov.pl
www.unhcr.ch

Zarządzanie międzynarodowymi migracjami przełomu XX i XXI wieku – wybrane problemy

Streszczenie

Globalny charakter międzynarodowego przepływu ludności oraz jego nieuchronność wymusza na społeczności międzynarodowej konieczność ustosunkowania się i przeciwdziałania negatywnym konsekwencjom w celu niedopuszczenia do zwiększania ogromnej przepaści w poziomie rozwoju krajów biednych i najbardziej rozwiniętych. Wieloaspektowość procesów migracyjnych wymaga szczegółowego podejścia do tego problemu państw czy organizacji międzynarodowych w ramach zarządzania migracjami. Implikacje przepływu ludności mają ogromne znaczenie dla gospodarek i społeczeństw, stąd też muszą być uwzględniane przy podejmowaniu decyzji dotyczących różnych dziedzin życia gospodarczego i społecznego.

The management of international migration at the turn of the XX and XXI century – selected problems

Summary

The global nature of population migration and its inevitability force the international community to response and implement measures against negative effects of the discussed phenomenon in order not to contribute to the increase of the development level between poor and development countries. The multitude of aspects of migration process requires a more detailed approach to the issue by countries, international organisations within the framework of managing of migration. The implications of population flow are of high importance for economy and community and hence the necessity to pay attention to them at the stage of making decisions in terms of various walks of economic and social life.

LIDIA JABŁOŃSKA-PORZUCZEK

Systemy emerytalne w Polsce i Czechach

Pension Systems in Poland and Czech

Wstęp

Introduction

Rozwój historyczny poszczególnych krajów przyczynił się do kształtowania zróżnicowanych systemów emerytalnych. W krajach gospodarki rynkowej systemy emerytalne mają wieloletnią tradycję. Największy ich rozwój nastąpił po II wojnie światowej. Do sukcesów systemów emerytalnych należy zaliczyć rozszerzenie zakresu podmiotowego oraz przedmiotowego, wzrost poziomu emerytur, a co się z tym wiąże likwidację ubóstwa i podwyższenie poziomu życia osób starszych. Jednocześnie zmieniające się warunki społeczno-ekonomiczne (m.in. starzenie się społeczeństwa, wzrost bezrobocia, zmiany wzorca życia rodzinnego) doprowadziły do konieczności przeprowadzenia reform systemów emerytalnych. Główną przyczyną wprowadzenia zmian w tym zakresie są wzrastające wydatki na publiczne systemy emerytalne, a tym samym zwiększające się trudności budżetowe. Z uwagi na uwarunkowania historyczne przeprowadzenie reform emerytalnych jest bardzo trudne. Pierwotnie przyjęte założenia oraz przynależność do określonej grupy krajów ma ogromne znaczenie dla zapotrzebowania na reformy.

Największe potrzeby przeprowadzenia reform emerytalnych występują w krajach o systemach ubezpieczeniowych, w których emerytury związane są z wcześniejszymi dochodami (model Bismarcka). Państwa te odznaczają się znacznymi problemami z finansowaniem systemów emerytalnych, m.in. Niemcy. Zapotrzebowanie na reformy wykazują również kraje o zaopatrzeniowych systemach emerytalnych (model Beverdge'a), m.in. Wielka Brytania, Irlandia. Państwa te charakteryzują się jednolitymi emeryturami, które chronią ludność przed ubóstwem. Kraje z zaopatrzeniowym systemem emerytalnym w porównaniu z krajami o systemach ubezpieczeniowych mają mniejsze problemy z finansowaniem wydatków emerytalnych, a tym samym wyrażają mniejsze zainteresowanie wprowadzenia zmian. Kraje skandynawskie charakteryzują się połączeniem elementów występujących w obu przedstawionych modelach. Pierwotnie gwarantowały one jednolite emerytury, ale z czasem wprowadziły drugie człony świadczeń związane z dochodami. Jednakże

wydatki na systemy emerytalne są zaniżone, ponieważ emerytom udostępniono rozbudowane usługi społeczne (usługi medyczne, opiekuńcze)¹. Wypada zaznaczyć, że do końca XX w. niemal wszystkie kraje europejskie przeprowadziły reformy emerytalne.

Praca ma na celu przedstawienie systemów emerytalnych funkcjonujących oraz warunków demograficznych w dwóch krajach europejskich, a mianowicie Polski i Republiki Czeskiej.

Podstawowa charakterystyka systemów emerytalnych ***Basic characteristics of pension systems***

W literaturze przedmiotu jest wiele definicji systemów zabezpieczenia emerytalnego. Szumlicz² system zabezpieczenia emerytalnego (zabezpieczenie emerytalne, system emerytalny) określa jako istniejące rozwiązania instytucjonalne, zmierzające do zapewnienia uczestnikom systemu niezarobkowego źródła utrzymania na okres starości. Warto podkreślić, że odbywa się to zarówno poprzez gromadzenie oszczędności emerytalnych, jak i dokonywanie wypłat świadczeń emerytalnych. Natomiast według Góry „system emerytalny jest sposobem dokonywania podziału bieżącego PKB między pokolenie pracujące i pokolenie emerytów. Z punktu widzenia indywidualnego uczestnika system jest również narzędziem alokacji jego dochodu w cyklu życia. Stosowanie konkretnych narzędzi tego podziału może tworzyć pozytywne lub negatywne efekty zewnętrzne.”³ Zabezpieczenie emerytalne to „formy przezorności instytucjonalnej, zorganizowanej i przeznaczonej dla osób w starszym wieku (dla ryzyka starości), tj. uczestnictwo w systemach emerytalnych publicznych i prywatnych; nie uwzględnia takich źródeł dochodów jak wynagrodzenie za pracę, zyski z inwestycji, świadczenia z pomocy społecznej, które są przeznaczone nie tylko dla osób starszych.”⁴

Każda z definicji systemu zabezpieczenia społecznego kładzie nacisk na inny element zabezpieczenia, mocno akcentując cel jakim jest zabezpieczenie dochodów na okres starości. Systemy emerytalne powinny również gwarantować utrzymanie dotychczasowego poziomu życia i zmniejszać nierówności dochodów w społeczeństwie. Cele systemów związane są ich typami.

W państwach Unii Europejskiej najczęściej występują powszechne publiczne oraz prywatne systemy emerytalne (tab. 1). Systemy dodatkowe mają natomiast charakter dobrowolny (Czechy) lub obowiązkowy (Polska).

¹ M. Zukowski, *Reformy emerytalne w Europie*, Poznań 2006, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, s. 16

² T. Szumlicz, *Zabezpieczenie emerytalne w systemach zabezpieczenia społecznego*, w: *Systemy emerytalne w krajach Unii Europejskiej*, Warszawa 2004, Wydawnictwo Twigger, s. 10-11

³ M. Góra, *System emerytalny*, Warszawa 2003, PWE, s. 19

⁴ Z. Czajka, *Systemy emerytalne w Niemczech i w Wielkiej Brytanii wobec nowych wyzwań*, Łódź 2003, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, s. 15

Tabela 1. Różnice w systemach emerytalnych

Table 1. Differences in pension systems

Różnice	System publiczny	System prywatny
Zakres podmiotowy	znaczna część siły roboczej lub wszystkich obywateli	osoby średnio i dużo zarabiające
Metoda finansowania świadczeń	emerytury publiczne finansowane są najczęściej metodą reparytycyjną	emerytury prywatne finansowane są metodą kapitałową
Relacja między składką a świadczeniami	redystrybucja środków	wysokość świadczeń zależy od zgromadzonego kapitału
Waloryzacja świadczeń	przeprowadzana jest w relacji do inflacji lub wzrostu wynagrodzeń	częściowa lub jej brak
Rola państwa	zobowiązania systemów publicznych są gwarantowane przez państwo	państwo pełni funkcje kontrolne i regulacyjne
Podstawowe funkcje	dochodowa	dochodowa, wzrost oszczędności, akumulacji kapitału, wsparcia i powiększenia wewnętrznego rynku finansowego
Zagrożenia	procesy demograficzne, polityczne i gospodarcze	wysoka inflacja i koszty administracyjne, bankructwo firm oraz instytucji obsługujących

Źródło: opracowanie własne na podstawie Z. Czajka, *Systemy emerytalne w Niemczech i w Wielkiej Brytanii wobec nowych wyzwań*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2003, s. 40.

Dobrowolne ubezpieczenie emerytalne zostały wprowadzone wcześniej w Czechach (1994 r.) niż w Polsce (1999 r.). W Polsce funkcjonuje NDC (*national defined contribution system*) system reparytycyjny ze zdefiniowaną składką⁵, a w Repub-

⁵ System emerytalny oparty na zdefiniowanej składce (DC *defined contribution system*) funkcjonuje w następujący sposób: uiszczana do systemu składka jest wyrażona w postaci stałego procentu podstawy wymiaru, jest ona wpłacana za konkretną osobę oraz jest gromadzona na indywidualnym koncie tej osoby; zakumulowany stan konta z poprzedniego okresu jest powiększany o stopę zwrotu, która została uzyskana w systemie; zakumulowane stany kont są annuityzowane w momencie przejścia określonej osoby na emeryturę; annuitet jest kalkulacją zakumulowanego stanu konta danej osoby i średniego oczekiwanego dalszego trwania życia w wieku przejścia na emeryturę. Istnieją trzy warianty funkcjonowania systemu o zdefiniowanej składce (DC):

FDC_{GD} – finansowy system zdefiniowanej składki oparty na długu publicznym. Zobowiązania tego systemu są zobowiązaniami rządu, który emituje określone instrumenty dłużne. Instrumenty te są przedmiotem obrotu na rynkach finansowych. Stopa zwrotu jest określana przez te rynki.

FDC – finansowy system zdefiniowanej składki oparty na inwestowaniu w prywatne instrumenty finansowe. Składki są inwestowane w instrumenty finansowe wprowadzane do obiegu przez sektor prywatny, a stopa zwrotu jest finansowana jest przez jego zyski. Wobec tego zobowiązania tego systemu nie są zobowiązaniami rządu.

NDC (*notional defined contribution*) – niefinansowy system zdefiniowanej składki oparty na długu publicznym. Zobowiązania tego systemu są zobowiązaniami rządu. Jest to ekwiwalent obligacji rządowych. Z uwagi na to, że obligacje te nie są przedmiotem obrotu na rynkach finansowych, nie muszą być one emitowane. Jednocześnie otrzymana z nich stopa zwrotu jest równa tempu wzrostu gospodarczego.

lice Czeskiej system emerytalny ze zdefiniowanym świadczeniem (*defined benefit system*)⁶ oraz część w równej kwocie. Jednocześnie w Polsce oprócz powszechnego systemu wyróżniamy również specjalne systemy dla rolników oraz niektórych pracowników sfery budżetowej, np. wojsko, policja. Natomiast w Czechach jest on w pewnym sensie bardziej sprawiedliwy, ponieważ jest jednolity dla wszystkich obywateli. W omawianych krajach w ramach powszechnego systemu emerytalnego ubezpieczeniu podlegają pracownicy, osoby prowadzące działalność, osoby bezrobotne, osoby wychowujące dzieci (osoby pobierające zasiłek macierzyński oraz będące na urlopie wychowawczym). Niemniej jednak wybrane grupy osób mogą być objęte dobrowolnym ubezpieczeniem emerytalno-rentowym. Powszechne systemy emerytalne finansowane są ze składek płatnych zarówno przez pracownika, jak i pracodawcę (tab. 2). Wysokości składek na ubezpieczenie emerytalno-rentowe wyrażone są w formie stopy procentowej, jednakowej dla wszystkich ubezpieczonych.

Tabela 2. Wysokość składek

Table 2. Premium rate

	Polska	Czechy
Pracownik	ubezpieczenie emerytalne 9,76% podstawy wymiaru ubezpieczenie rentowe 6,5% podstawy wymiaru	6,5% wynagrodzenia
Pracodawca	ubezpieczenie emerytalne 9,76% podstawy wymiaru ubezpieczenie rentowe 6,5% podstawy wymiaru	21,5% listy płac

Źródło: opracowanie własne na podstawie: ustawy z dnia 13 października 1998 r. o systemie ubezpieczeń społecznych (Dz. U. Nr 137, poz. 887). Social Security Programs Throughout the World: Europa, 2006.

W Polsce składki na ubezpieczenie emerytalno-rentowe płacone są w takiej samej wysokości przez pracownika i pracodawcę po 16,26% podstawy wymiaru (przychodu). Jednocześnie część składki odprowadzana jest do wybranego przez ubezpieczonego funduszu emerytalnego (7,3%), a pozostała kwota przekazywana jest do systemu opartego na umowie zdefiniowanej składki (12,22%). Osoby pro-

⁶ Składka w obowiązkowych systemach ze zdefiniowanym świadczeniem jest w znacznym stopniu podatkiem. System ten nie indywidualizuje uczestnictwa w systemie (lub w niewielkim stopniu). Wobec tego nie określa on precyzyjnie zobowiązań względem swoich uczestników, a właściwe skonstruowanie umów uczestnictwa może wzbudzać do niego zaufanie. Jednocześnie system ze zdefiniowanym świadczeniem, który obejmuje całe społeczeństwo tworzy piramidę finansową, a zatem składki identyfikowane są z podatkiem. System finansowany jest za pomocą składek. Obciążenie kosztami systemu uzależnione jest od liczebności kolejnych pokoleń. Wobec tego składki lub podatki, które go subsydują stale wzrastają.

wadzące działalność gospodarczą opłacają składki w pełnej wysokości (19,52 na ubezpieczenie emerytalne, 13% na ubezpieczenie rentowe) od zadeklarowanej kwoty nie niższej niż 60 % przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia w poprzednim kwartale (1408,34 zł w 2005 r.). Natomiast osoby dobrowolnie ubezpieczone od zadeklarowanej kwoty nie niższej niż kwota minimalnego wynagrodzenia (849,00 zł w 2005 r.). Roczna podstawa wymiaru składek na ubezpieczenie emerytalno-rentowe dla wszystkich grup ubezpieczonych, w danym roku kalendarzowym, nie może być wyższa od kwoty odpowiadającej trzydziestokrotności prognozowanego przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia w gospodarce narodowej na dany rok kalendarzowy (72690 zł w 2005 r.).

W Republice Czeskiej osoby ubezpieczone zobowiązane są do opłacania składki w wysokości 6,5 % miesięcznego wynagrodzenia, a pracodawca 21,5 % listy płac. Osoby dobrowolnie ubezpieczone uiszczają składki wynoszące 28% z 9100 CZK (2005 r.), a samozatrudnieni – 28% miesięcznych deklarowanych zarobków. Jednocześnie deklarowane zarobki równe są 50% różnicy pomiędzy dochodem a wydatkami. W przypadku, gdy deklarowane zarobki pracującej na pełen etat osoby samozatrudnionej są mniejsze niż połowa przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia zryczałtowana składka wynosi 4709 CZK. Natomiast minimalne deklarowane zarobki dla osoby samozatrudnionej pracującej na część etatu stanowią 10% przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia lub 1884 CZK. Należy podkreślić, że maksymalna kwota rocznego wynagrodzenia na cele składkowe została ustalona dla osób samozatrudnionych (486000 CZK), natomiast dla pozostałych grup ubezpieczonych nie jest określona.

Warunki nabywania prawa do świadczeń ***Qualifying Conditions for Pensions***

Generalnie przesłanką nabycia prawa do świadczeń emerytalno-rentowych jest pozostawanie w stosunku ubezpieczenia. Ponadto prawo do świadczeń zależy od osiągnięcia ustawowego wieku emerytalnego i trwania stosunku ubezpieczenia.

W Polsce powszechny system emerytalny dzieli ubezpieczonych na trzy grupy wiekowe:

- urodzonych przed 1 stycznia 1949 r.,
- urodzonych po 31 grudnia 1948 r., a przed 1 stycznia 1969 r.,
- urodzonych po 31 grudnia 1968 r.

Urodzeni przed 1 stycznia 1949 r. nabywają prawo do emerytury pod warunkiem osiągnięcia wieku emerytalnego wynoszącego co najmniej 60 lat dla kobiet i co najmniej 65 lat dla mężczyzn, a także posiadania co najmniej 20 lat okresów składkowych i nieskładakowych (np. okres pobierania świadczenia za czas niezdolności do pracy, zasiłki z ubezpieczenia społecznego) przez kobiety oraz 25 lat tych okresów przez mężczyznę. Należy podkreślić, że okresy nieskładkowe mogą być

uwzględniane przy ustalaniu prawa do świadczeń w wymiarze do 1/3 udokumentowanych okresów składkowych. Ta grupa ubezpieczonych może uzyskać prawo do emerytury po osiągnięciu wspomnianego wieku i o 5 lat krótszego stażu ubezpieczeniowego (dla kobiet 15 lat, dla mężczyzn 20 lat). Jednocześnie ustawowy wiek emerytalny nie jest wymagany od pracowników, w przypadku, gdy kobiety mają co najmniej 30 letni okres składkowy i nieskładkowy oraz osiągnęły wiek 55 lat życia. Natomiast mężczyźni mogą skorzystać z wcześniejszej emerytury po osiągnięciu 60 lat, jeżeli zostali uznani za całkowicie niezdolnych do pracy, a także mają co najmniej 25 okres składkowy i nieskładkowy. Emerytura ta przysługuje tylko ubezpieczonym, którzy przed złożeniem wniosku o emeryturę pozostawali w stosunku pracy. Wysokość świadczenia uzależniona jest od: wysokości podstawy wymiaru, uwzględnionego okresu składkowego i nieskładkowego, kwoty bazowej, obowiązującej w dacie powstania prawa do świadczenia⁷.

Podstawę wymiaru emerytury stanowi podstawa wymiaru składek na ubezpieczenie społeczne lub na ubezpieczenie emerytalne z okresu kolejnych 10 lat kalendarzowych, wybranych z ostatnich 20 lat kalendarzowych poprzedzających bezpośrednio rok, w którym zgłoszono wniosek o świadczenie. Do ustalenia podstawy wymiaru emerytury ubezpieczony może również wskazać przeciętną podstawę wymiaru składek na ubezpieczenie społeczne z okresu 20 lat kalendarzowych dowolnie wybranych z całego okresu podlegania ubezpieczeniu. Ponadto oprócz wynagrodzenia stanowiącego podstawę wymiaru składek w podstawie wymiaru emerytury uwzględnia się inne składniki przysługujące ubezpieczonemu (m.in. kwoty zasiłków chorobowych, wynagrodzeń za czas niezdolności do pracy itp.). Zaznaczyć należy, że osoby z tej grupy nie mogą przystąpić do otwartych funduszy emerytalnych.

Osoby urodzone po 31 grudnia 1948 r. a przed 1 stycznia 1969 r. mają prawo do emerytury po osiągnięciu 60 lat dla kobiet oraz co najmniej 65 lat dla mężczyzn, w wysokości wynikającej z wielkości kwot zaewidencjonowanych składek na ubezpieczenie emerytalne na ich indywidualnym koncie w Zakładzie Ubezpieczeń Społecznych i przeciętnego dalszego trwania życia. Jednocześnie ubezpieczeni mogą, ale nie muszą przystąpić do otwartych funduszy emerytalnych.

Osoby urodzone po 31 grudnia 1968 r. nabywają prawo do emerytury po osiągnięciu wieku emerytalnego odpowiednio 60 i 65 lat. Wysokość emerytury uzależniona jest od indywidualnego wkładu ubezpieczonego do Funduszu Ubezpieczeń Społecznych. Jednocześnie emerytura wypłacana przez Zakład Ubezpieczeń Społecznych uzupełniona jest świadczeniem z otwartego funduszu emerytalnego.

⁷ Kwota bazowa stanowi 100% przeciętnego wynagrodzenia, pomniejszonego o potrącone od ubezpieczonych składki na ubezpieczenia społeczne, określone w przepisach o systemie ubezpieczeń społecznych, w poprzednim roku kalendarzowym. Kwota bazowa jest ustalana corocznie i obowiązuje od 1 marca każdego roku kalendarzowego do końca lutego następnego roku kalendarzowego.

Należy podkreślić, że prawo do emerytury według nowych zasad nie jest uzależnione od udowodnienia określonego minimalnego okresu ubezpieczenia. Podstawę obliczenia emerytury stanowi zwaloryzowana kwota składek na ubezpieczenie emerytalne zaewidencjonowana na koncie ubezpieczonego, za okres od 1 stycznia 1999 r. powiększona o zwaloryzowany kapitał początkowy. Kwota emerytury jest wynikiem podzielenia zgromadzonej na koncie kwoty przez średnie dalsze trwanie życia dla osób w wieku równym wiekowi przejścia na emeryturę danego ubezpieczonego. Jednocześnie emerytura przyznana osobom urodzonym po dniu 31 grudnia 1948 r., które w latach 2009 - 2013 osiągną ustawowy wiek emerytalny z wyjątkiem osób, które pobrały emeryturę na podstawie przepisów dotychczasowych, o ile osoby te nie były członkami otwartego funduszu emerytalnego – będzie ustalana w części na starych, a w części na nowych zasadach. Wysokość minimalnej miesięcznej emerytury wynosi 597,46 zł⁸.

W Czechach warunkiem nabycia prawa do emerytury jest posiadanie co najmniej 15. letniego okresu ubezpieczenia oraz ukończenie 65 roku życia bądź 25. letniego okresu ubezpieczenia i osiągnięcie ustawowego wieku emerytalnego, który począwszy od 1996 r. jest podnoszony. Wiek emerytalny ulega stopniowemu zwiększaniu co 2 lata o 4 miesiące dla kobiet i o 2 miesiące dla mężczyzn każdego roku do czasu osiągnięcia wieku 63 lat dla mężczyzn (2015 r.) i kobiet bez dzieci (2028 r.) oraz od wieku 59 lat do 62 dla kobiet z dziećmi. W 2006 roku wynosi on 61 lat i 6 miesięcy dla mężczyzn i 59 lat i 8 miesięcy dla kobiet, które nie urodziły dziecka⁹. Odroczenie terminu przejścia na emeryturę jest nagradzane podwyższeniem podstawy jej wymiaru o 6 % rocznie. Minimalny okres odroczenia to 90 dni. Do okresów ubezpieczenia zaliczane są okresy nieskładkowe (np. służba wojskowa, bezrobocie), które stanowią około 1/3 całości okresu uwzględnianego do ustalenia prawa do emerytury. Świadczenie składa się z jednolitej dla wszystkich kwoty, a także części powiązanej z dochodami. Podstawowa kwota niezależy od okresu ubezpieczenia oraz dochodów i w roku 2006 r. wynosi 1470 CZK¹⁰. Za każdy rok składkowy i nieskładkowy należne jest 1,5% indywidualnej podstawy wymiaru, które obliczone jest z zarobków od 1985 r. Jeżeli miesięczne zarobki wynoszą 9100 CZK do podstawy wymiaru liczy się 100% , od 9100 CZK do 21800 CZK 30% , i powyżej – 10%¹¹. Wysokość minimalnej miesięcznej emerytury wynosi 2240 CZK, w tym 1410 CZK w jednolitej kwocie. W przypadku, gdy emeryt jest niepełnosprawny świadczenie ulega zwiększeniu. Jednocześnie podczas pobierania emerytury możliwe jest łączenie pracy zarobkowej.¹² Osoby ubezpieczone mogą

⁸ w 2005 r. 562,58 zł

⁹ w 2004 r. odpowiednio 61 lat i 4 miesiące oraz 59 lat i 4 miesiące

¹⁰ w 2004 r. wynosiła ona 1310 CZK

¹¹ w 2004 r. przy zarobkach do 7500 CZK – 100%; od 7500 do 19200 CZK- 30%, powyżej 19200 CZK-10%

¹² *Adequate and sustainable pensions*. Synthesis raport 2006, http://europa.eu/employment_social/social_protection/pensions; *Social Security Programs Throughout the World*, Europa, 2006; WWW.ssa.gov

skorzystać z prawa do wcześniejszej emerytury. Jednakże warunkiem uzyskania świadczenia jest zaprzestanie wykonywania pracy. Należy podkreślić, że istnieją dwa warianty skorzystania z prawa do wcześniejszej emerytury, a mianowicie do 3 oraz do 2 lat przed osiągnięciem wieku emerytalnego. W pierwszym przypadku ubezpieczony otrzymuje trwale zredukowaną wcześniejszą emeryturę, natomiast w drugim – czasowo zredukowaną. Ubezpieczony ubiegający się o całkowicie zredukowane świadczenie musi posiadać odpowiedni okres opłacania składek, który wynosi 25 lat. Emerytura jest redukowana o 0,9% dla każdego okresu 90 dni, kiedy jest ona pobierana przed osiągnięciem wieku emerytalnego. Redukcja ta jest trwała i kontynuowana po osiągnięciu ustawowego wieku emerytalnego. Jednocześnie odroczenie terminu przejścia na emeryturę jest nagradzane podwyższeniem świadczenia za każde 90 dni aktywności zawodowej o 1,5% indywidualnej podstawy wymiaru. Osoby, które posiadają 25 letni okres ubezpieczenia oraz otrzymywały rentę z tytułu częściowej lub całkowitej niezdolności do pracy przez okres co najmniej 5 lat, a uprawnienia do tej renty ustały w ciągu 5 lat przed osiągnięciem ustawowego wieku emerytalnego mogą skorzystać z prawa do czasowo zredukowanej wcześniejszej emerytury. Emerytura ta jest zredukowana o 1,3% indywidualnej podstawy wymiaru za każde okresy 90 dni poprzedzające ustawowy wiek emerytalny. Jednakże po jego osiągnięciu świadczenie wypłacane jest w pełnej wysokości.¹³ Ustawodawstwo analizowanych państw przewiduje przyznanie prawa do renty z tytułu całkowitej oraz częściowej niezdolności do pracy, a także renty rodzinnej.

W Polsce prawo do renty z tytułu niezdolności do pracy przysługuje ubezpieczonemu, który jest niezdolny do pracy, ma wymagany okres składkowy i nieskładkowy, a niezdolność do pracy powstała w określonych ustawą okresach składkowych (okres zatrudnienia, okres ubezpieczenia) i nieskładkowych (np. w okresie pobierania zasiłku chorobowego lub opiekuńczego) albo nie później niż w ciągu 18 miesięcy od ich ustania tych. Wysokość renty z tytułu całkowitej i częściowej niezdolności do pracy uzależniona jest od kwoty bazowej, podstawy wymiaru za każdy rok okresów składkowych i nieskładkowych.

W Republice Czeskiej renta z tytułu całkowitej niezdolności do pracy przysługuje osobie, która w 66% utraciła zdolność do wykonywania pracy, natomiast z tytułu częściowej niezdolności do pracy – w 33% utraty zdolności do pracy. Prawo do świadczeń zależy zarówno od okresu ubezpieczenia, jak i wieku ubezpieczonego.

W Polsce renta rodzinna przysługuje uprawnionym członkom rodziny osoby, która w chwili śmierci miała ustalone prawo do emerytury lub renty z tytułu niezdolności do pracy albo spełniała warunki wymagane do uzyskania jednego z tych świadczeń. Ponadto świadczenie to przysługuje uprawnionym członkom rodziny osoby, która w chwili śmierci pobierała zasiłek przedemerytalny lub świadczenie

¹³ *Social Security Programs Throughout the World: Europa*, 2006; WWW.ssa.gov

przedemerytalne. Oceniając prawo do renty przyjmuje się, że osoba zmarła była całkowicie niezdolna do pracy. Do świadczenia mają prawo: dzieci, wnuki, rodzeństwo, wdowie, wdowcowi, rodzice.

Podobne zasady przyznawania renty rodzinnej obowiązują w Czechach, a mianowicie świadczenie należne jest uprawnionym członkom rodziny (współmałżonek, dzieci) osoby, która w chwili śmierci miała ustalone prawo do emerytury lub renty z tytułu niezdolności do pracy albo spełniała warunki wymagane do uzyskania jednego z tych świadczeń

Generalnie w omawianych krajach osoby pobierające świadczenia emerytalno-rentowe mogą wykonywać dodatkową pracę zarobkową. W Polsce w przypadku gdy przychód osiągany z tego tytułu równy jest kwocie nie przekraczającej 70% przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia, to świadczeniobiorca otrzymuje świadczenie w pełnej przysługującej wysokości. Jednakże, jeżeli emeryt bądź rencista osiągnie przychód przekraczający 70% przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia, nie wyższy niż 130% tego wynagrodzenia, to wysokość świadczenia ulega zmniejszeniu.

Dla przyznanych świadczeń emerytalno-rentowych istotne znaczenie ma wskaźnik waloryzacji. W Polsce jest on równy co najmniej wskaźnikowi cen towarów i usług konsumpcyjnych w okresie od roku kalendarzowego, w którym przeprowadzono ostatnią waloryzację, do roku poprzedzającego termin waloryzacji, z uwzględnieniem realnego przeciętnego wynagrodzenia.¹⁴ Natomiast w Czechach świadczenia są waloryzowane każdego roku w miesiącu styczniu – podwyższane są o 100% wzrostu cen i co najmniej 1/3 wzrostu realnych wynagrodzeń.¹⁵

Wydatki systemów emerytalnych ***Expenditures of pension systems***

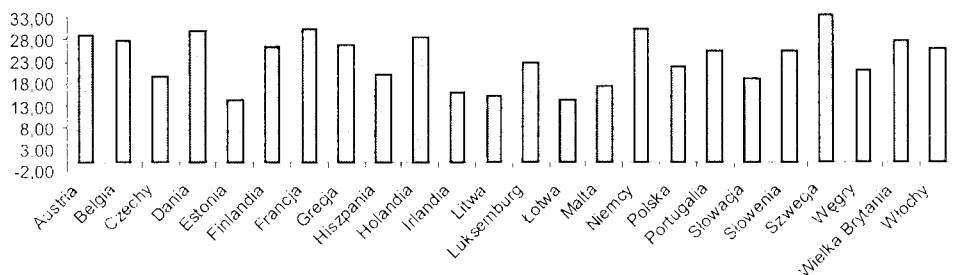
W większości krajów europejskich wydatki na zabezpieczenie społeczne stanowią znaczną część PKB (wyk. 1). Największy udział tych wydatków występuje w Szwecji, Francji, Niemczech oraz Danii, natomiast najmniejszy – Łotwie, Estonii, Litwie, a także Irlandii. W Polsce wydatki na zabezpieczenie społeczne stanowią 22,1 % PKB i są niższe od średniej UE-25 (o 5,2 punkty procentowe) oraz wyższe od Republiki Czeskiej (o 2,2 punkty procentowe).

¹⁴ Ustawa z dnia 28 lipca 2005 r. o zmianie ustawy o emeryturach i rentach z Funduszu Ubezpieczeń Społecznych (Dz.U. nr 169, poz. 1421)

¹⁵ *Social Security Programs Throughout the World: Europa, 2006*

Wykres 1. Udział w PKB wydatków na zabezpieczenie społeczne w państwach członkowskich UE w 2002 r. (w %)

Figure 1. Expenditures for social security as a share of GDP in the EU countries in 2002 (in %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie Żukowski M., *Reformy emerytalne w Europie*, Wyd. AE w Poznaniu, Poznań 2006, s. 24.

* dane z 2001 r. dla Estonii, Litwy, Łotwy, Polski

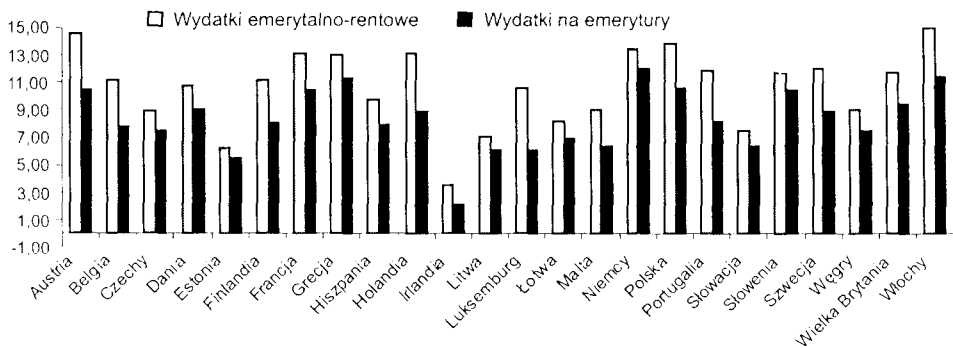
Jednocześnie większość krajów Unii Europejskiej ponosi znaczne wydatki na świadczenia emerytalno-rentowe (wyk. 2). W 2002 r. na emerytury i renty wydawano w państwach członkowskich UE 12,5 % PKB. Najwyższą relację odnotowano we Włoszech (14,9%), Austrii (14,6%) i Polsce (13,9%), a najniższą w Irlandii (3,6%), Estonii (6,3%) oraz Litwie (7,1%). Należy podkreślić, że wydatki na emerytury i renty stanowiły około 50 % wszystkich wydatków na świadczenia społeczne. Niemniej jednak w niektórych krajach były one znacznie wyższe (w Polsce – 65,0%, Włochy – 59,5%). Tylko na emerytury wydano średnio 10,1% PKB. Największy udział wydatków występuje w Niemczech (12%), Włoszech (11,5%), Grecji (11,%) i Polsce (10,6%), natomiast najmniejszy w Irlandii (2,1%), Luksemburgu (6,1%) oraz na Litwie (6,1%).

W Republice Czeskiej wydatki na emerytury i renty wynoszą 8,9% PKB i stanowią 44,8% wszystkich świadczeń społecznych, a wydatki na emerytury – 7,5% PKB.¹⁶ Jednocześnie wydatki powszechnego systemu emerytalnego wzrastają w roku 2004 w stosunku do roku 2003 o 2%, natomiast w roku 2005 w stosunku do 2004 roku o 7% (wyk. 3). Jednocześnie tendencję wzrostową mają przychody. Przychody systemu emerytalnego wzrastają szybciej aniżeli wydatki. Przychody w roku 2004 w relacji do roku 2003 wzrastają o 16%, a w roku 2005 w relacji do 2004 o 6%. Należy podkreślić, że znaczny wzrost wpływów do systemu związany jest z wprowadzonymi zmianami wysokości składki (do 2004 r. składka wynosi 26% podstawy wymiaru).

¹⁶ Żukowski M., *Reformy emerytalne w Europie*, Wydawnictwo AE w Poznaniu, Poznań 2006 r., s. 59-60

Wykres 2. Udział w PKB wydatków na emerytury i renty w państwach członkowskich Unii Europejskiej w 2002 r. (w %)

Figure 2. Expenditures for pensions as a share of GDP in the EU countries in 2002 (in %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie Żukowski M., *Reformy emerytalne w Europie*, Wyd. AE w Poznaniu, Poznań 2006, s. 59.

* dane z 2001 r. dla Estonii, Polski

Wykres 3. Przychody i wydatki na świadczenia emerytalno-rentowe (w bln CZK)

Figure 3. Revenues and expenditures for pensions (in trillion CZK)

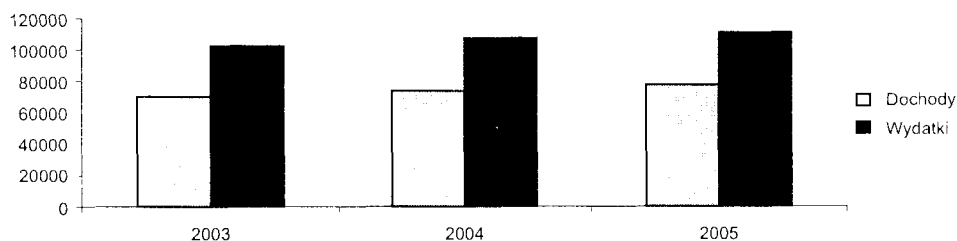


Źródło: opracowanie własne na podstawie *Actuarial Report on Social Insurance*, Ministra of Labour and Social Affairs, Prague 2004

W Polsce wydatki Funduszu Ubezpieczeń Społecznych (FUS) charakteryzuje tendencja wzrostowa. W latach 2003–2005 średnioroczny wzrost wynosi 4% (wyk. 4). Podobnie jak wydatki, ciąglemu wzrostowi ulegają dochody Funduszu, a ich średnioroczny wzrost wynosi 5%. Jednakże pomimo zachowanej tendencji wzrostowej dochody FUS nie wystarczały na pokrycie wydatków. W latach 2003–2005 dochody stanowiły 70% wydatków FUS. Należy podkreślić, że w latach dziewięćdziesiątych XX w. nastąpił znaczny wzrost wydatków na emerytury i renty z 6,5% PKB w 1989 r. do 15,6% w 1995 r. Natomiast według danych ESSPROS wydatki te wyniosły

Wykres 4. Dochody i wydatki Funduszu Ubezpieczeń Społecznych (w mln zł)

Figure 4. Incomes and expenditure of Social Insurance Fund



Źródło: opracowanie własne na podstawie WWW.zus.pl.

w 2000 r. – 13% PKB, a w 2003 r. 14,3 % PKB i były wyższe od średniej w UE o 1,7 punktów procentowych. Optymizmem napawają natomiast prognozy dotyczące wydatków na publiczne systemy emerytalne, z których wynika, że w przyszłości będą one ulegały zmniejszeniu osiągając w 2050 r. poziom 9,3% PKB.¹⁷

Należy zaznaczyć, że sytuacja finansowa systemów emerytalnych uzależniona jest od relacji populacji w wieku emerytalnym do liczby osób aktywnych zawodowo, co ilustruje współczynnik zależności demograficznej. W 2004 r. w Polsce wskaźnik ten wynosił 18,6%, natomiast w Republice Czeskiej – 20% i był wyższy od średniego w UE-25 odpowiednio o 6,4 oraz o 5 punkty procentowe. Według prognoz Eurostatu wskaźnik ten wzrośnie do 2050 r. w Polsce o 174%, a w Czechach o 175%, natomiast w EU-25 o 108%.¹⁸

Wzrastające wydatki systemów emerytalnych związane są zarówno ze starzeniem się społeczeństw, jak i zmianą wzorców życia rodzinnego. Problem starzenia się społeczeństwa spowodowany jest przede wszystkim malejącą stopą urodzeń oraz wydłużeniem średniego trwania życia. Analizując przyrost naturalny (różnica między liczbą urodzeń żywych a zgonów) można stwierdzić, że zjawisko starzenia społeczeństwa występuje w Polsce i Czechach. Przyrost naturalny ludności wykazuje tendencję spadkową. W Republice Czeskiej liczba zgonów (w 1995 r. – 11,4, w 2002 r. – 10,6 zgonów na 1000 ludności) przewyższa liczbę urodzeń żywych (w 1995 r. – 9,3, w 2002 r. – 9,1 urodzeń na 1000 ludności). Natomiast w Polsce w latach dziewięćdziesiątych XX. wieku liczba urodzeń żywych (w 1995 r. 11,3 urodzeń na 1000 ludności) przewyższała liczbę zgonów (w 1995 r. 10,1 zgonów na 1000 ludności). Warto jednak zauważyć, że począwszy od 2002 r. występuje zależność odwrotna.¹⁹

¹⁷ *Adequate and sustainable pensions*. Synthesis raport 2006, http://europa.eu/employment_social/social_protection/pensions

¹⁸ *Adequate and sustainable pensions*. Synthesis raport 2006, http://europa.eu/employment_social/social_protection/pensions

¹⁹ *Rocznik statystyki międzynarodowej 2006*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2007

W analizowanych krajach odnotowuje się odmienne tendencje w kształtowaniu współczynnika dzietności. W Polsce w latach 2000-2004 wskaźnik ten przybierał wartości od 1,33 do 1,22, natomiast w Republice Czeskiej od 1,14 do 1,22.²⁰ Wynika to pewnością ze zmian stanu cywilnego prowadzącego do tworzenia i rozpadu rodziny będącej podstawową jednostką społeczeństwa, w której dokonuje się prokreacja. Rozrodczość związana jest zarówno z typami związków w ramach pojęcia stanu cywilnego, jak i cechami demograficznymi partnerów.²¹ Czechy i Polska charakteryzuje się zmniejszającą liczbą zawartych małżeństw i rosnącą liczbą rozwodów. Jednocześnie współczynnik zawieranych małżeństw kształtuje się na tym samym poziomie (w 2004 r. na 1000 ludności wynosił 5,0), natomiast współczynnik rozwodów jest 2 razy wyższy w Republice Czeskiej aniżeli w Polsce (na 1000 ludności w 2004 r. w Polsce wynosi 1,5, a w Czechach 3,2).²²

Drugim czynnikiem wpływającym na starzenie się społeczeństwa jest wydłużenie średniego trwania życia, które można przeanalizować na podstawie odsetka osób w wieku 65 lat i więcej. Na 100 osób w wieku 15-64 lat w Polsce przypada 18,8 ludności w wieku 65 lat i więcej, natomiast w Republice Czeskiej 19,8. Należy podkreślić, że w Polsce udział osób starszych wzrasta szybciej aniżeli w Czechach. W latach dziewięćdziesiątych XX. wieku relacja ta wynosi odpowiednio 16,7 oraz 19,3. Jednocześnie na 100 osób w wieku 15-64 lat w Polsce przypada 23,4 ludności w wieku 0-14 lat, w Czechach 21,0, a w latach dziewięćdziesiątych odpowiednio – 32,7 i 27,7. Ponadto w analizowanych krajach w 2004 r. prognoza przeciętnego dalszego trwania życia mężczyzny w wieku 60 lat wynosiła ponad 17 lat i była o ponad 1,5 roku dłuższa niż w roku 1995. Natomiast dla kobiety prognoza ta wynosiła około 22 lat i była o 2 lata dłuższa niż w roku 1995.²³

Wnioski

Conclusions

Dochody i wydatki systemu emerytalnego uwarunkowane są zróżnicowanymi czynnikami, wśród których ważne znaczenie ma ich konstrukcja. Poza zakresem podmiotowym i przedmiotowym, wysokością składek opłacanych przez ubezpieczonych oraz wysokością świadczeń wypłacanych beneficjentom, znaczny wpływ mają również przemiany demograficzne społeczeństwa. Warto podkreślić, że na

²⁰ *Rocznik statystyczny 2001, Rocznik statystyczny 2002, Rocznik statystyczny 2003, Rocznik statystyczny 2004, Rocznik statystyczny 2005*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa; *Statistical Yearbook of Czech Republic 2006*, Czech Statistical Office

²¹ Okólski M., *Demografia. Podstawowe pojęcia, procesy i teorie w encyklopedycznym skrócie*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2004, s. 65

²² *Rocznik statystyki międzynarodowej 2006*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2007

²³ *Rocznik statystyki międzynarodowej 2006*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2007, *Rocznik statystyczny 2005*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa; *Statistical Yearbook of Czech Republic 2006*, Czech Statistical Office

starzenie się społeczeństwa mają wpływ nowe czynniki głównie o charakterze społecznym, do których należy zaliczyć zarówno wysokie bezrobocie, realizowana niekorzystna polityka prorodzinna, jak i zmiany wzorców rodziny. W nowych warunkach ustrojowych następuje zmiana hierarchii wartości, a mianowicie rośnie znaczenie wykształcenia i pracy zawodowej nierzadko przedkładanej ponad życie rodzinne. Ma to również związek z rozwojem medycyny (tzn. stosowaniem środków antykoncepcyjnych), a także ze zmianami w liczbie zawieranych związków małżeńskich. Skutkuje to tym, że coraz większa część społeczeństwa dożywa wieku emerytalnego i pobiera świadczenia przez coraz dłuższy okres. Z uwagi na starzenie się społeczeństwa sytuacja demograficzna będzie ulegać pogorszeniu i w przyszłości może oddziaływać negatywnie na poziom wydatków systemu, zwiększając jego obciążenia. Dlatego na kształtowanie się sytuacji finansowej tych systemów będzie miał wpływ kształt i przebieg reform w tym zakresie.

Bibliografia

Bibliography

Adequate and sustainable pensions. Synthesis report 2006, http://europa.eu/employment_social/social_protection/pensions.

Czajka Z., *Systemy emerytalne w Niemczech i w Wielkiej Brytanii wobec nowych wyzwań*, Wyd. UŁ, Łódź 2003.

Góra M., *System emerytalny*, PWE, Warszawa 2003.

Okólski M., *Demografia. Podstawowe pojęcia, procesy i teorie w encyklopedycznym zarysie*, Wyd. Naukowe Scholar, Warszawa 2004.

Rocznik statystyczny 2001, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2001.

Rocznik statystyczny 2002, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2002.

Rocznik statystyczny 2003, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2003.

Rocznik statystyczny 2004, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2004.

Rocznik statystyczny 2005, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2005.

Rocznik statystyki międzynarodowej 2006, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2007.

Social Security Programs Throughout the World: Europa, 2006; WWW.ssa.gov.

Statistical Yearbook of Czech Republic 2006, Czech Statistical Office, Praga 2007.

Szumlicz T., *Zabezpieczenie emerytalne w systemach zabezpieczenia społecznego, w: Systemy emerytalne w krajach Unii Europejskiej*, Wyd. Twigger, Warszawa 2004, s. 10-11.

Ustawa z dnia 13 października 1998 r. o systemie ubezpieczeń społecznych (Dz. U. Nr 137, poz. 887 z późn. zm.).

Ustawa z dnia 28 lipca 2005 r. o zmianie ustawy o emeryturach i rentach z Funduszu Ubezpieczeń Społecznych (Dz.U. nr 169, poz.1421).

Żukowski M., *Reformy emerytalne w Europie*, Wydawnictwo AE w Poznaniu, Poznań 2006

WWW.wskażniki.pl.

WWW.zus.pl .

Systemy emerytalne w Polsce i Czechach

Streszczenie

W krajach europejskich występują zróżnicowane systemy emerytalne. Istotnym czynnikiem wpływającym na ich konstrukcję są uwarunkowania historyczne. Największy rozwój systemów emerytalnych nastąpił w XX wieku. W okresie tym rozszerzeniu uległ zakres podmiotowy, przedmiotowy, a także wzrósł poziom świadczeń. Jednocześnie wraz z wprowadzonymi zmianami zwiększyły się wydatki na publiczne systemy emerytalne. Na kształtowanie się dochodów i wydatków tych systemów, poza wysokością składek opłacanych przez ubezpieczonych oraz wysokością świadczeń wypłacanych beneficjentom, znaczny wpływ mają również przemiany demograficzne, głównie starzenie się społeczeństwa. Proces ten wywołuje wydłużenie okresów pobierania świadczeń długoterminowych oraz niekorzystną proporcję pomiędzy liczbą osób ubezpieczonych a pobierających świadczenia emerytalne. Wobec tego zarówno Polska, jak i Republika Czeska wprowadziły reformy systemów emerytalnych, które mają istotny wpływ na kształtowanie się ich sytuacji finansowej. Zmiany te są procesem długofalowym, a ich efekty będzie można zaobserwować w późniejszym okresie.

Pension Systems in Poland and Czech

Summary

Pension systems on The EU countries are differentiated. The historical conditions are significant factors influencing these systems construction. The largest development of pension systems took place in the XXth century. In that period the subject range got extended. The level of benefits also increased. Simultaneously with introduced changes, the expenditures for public pension systems grew. Besides the level of premiums paid by insured and level of pensions paid to the beneficiaries, the demographic transformations, especially society ageing, have a significant influence on revenues and expenditures of those systems. That process causes the extension of long-term benefits receiving period and a disadvantageous proportion between the number of insured and number of receiving pensions. Facing that fact, Poland and the Czech Republic introduced the reforms of pension systems, which have significant influence on their financial situation. Those changes are long-term process, and their effects will be observed in future.

Żukowski M., *Reformy emerytalne w Europie*, Wydawnictwo AE w Poznaniu, Poznań 2006

WWW.wskażniki.pl.

WWW.zus.pl.

Systemy emerytalne w Polsce i Czechach

Streszczenie

W krajach europejskich występują zróżnicowane systemy emerytalne. Istotnym czynnikiem wpływającym na ich konstrukcję są uwarunkowania historyczne. Największy rozwój systemów emerytalnych nastąpił w XX wieku. W okresie tym rozszerzeniu uległ zakres podmiotowy, przedmiotowy, a także wzrósł poziom świadczeń. Jednocześnie wraz z wprowadzonymi zmianami zwiększyły się wydatki na publiczne systemy emerytalne. Na kształtowanie się dochodów i wydatków tych systemów, poza wysokością składek opłacanych przez ubezpieczonych oraz wysokością świadczeń wypłacanych beneficjentom, znaczny wpływ mają również przemiany demograficzne, głównie starzenie się społeczeństwa. Proces ten wywołuje wydłużenie okresów pobierania świadczeń długoterminowych oraz niekorzystną proporcję pomiędzy liczbą osób ubezpieczonych a pobierających świadczenia emerytalne. Wobec tego zarówno Polska, jak i Republika Czeska wprowadziły reformy systemów emerytalnych, które mają istotny wpływ na kształtowanie się ich sytuacji finansowej. Zmiany te są procesem długofalowym, a ich efekty będzie można zaobserwować w późniejszym okresie.

Pension Systems in Poland and Czech

Summary

Pension systems on The EU countries are differentiated. The historical conditions are significant factors influencing these systems construction. The largest development of pension systems took place in the XXth century. In that period the subject range got extended. The level of benefits also increased. Simultaneously with introduced changes, the expenditures for public pension systems grew. Besides the level of premiums paid by insured and level of pensions paid to the beneficiaries, the demographic transformations, especially society ageing, have a significant influence on revenues and expenditures of those systems. That process causes the extension of long-term benefits receiving period and a disadvantageous proportion between the number of insured and number of receiving pensions. Facing that fact, Poland and the Czech Republic introduced the reforms of pension systems, which have significant influence on their financial situation. Those changes are long-term process, and their effects will be observed in future.

JOANNA WIŚNIEWSKA

Dochody rolniczych gospodarstw domowych w Polsce w latach 1999-2005

Income of farmers' households in Poland in years 1999-2005

Wstęp

Introduction

Celem artykułu jest wskazanie na zmiany, jakie zaszły w sytuacji dochodowej rolników i pracowników użytkujących gospodarstwa rolne w latach 1999-2005. Badania stanowią kontynuację analizy obejmującej lata 1990-1998.¹ W opracowaniu poddano ocenie, wyniki budżetów gospodarstw domowych (GUS). Dane analizowane są pod względem zmienności wysokości dochodów uzyskiwanych przez gospodarstwa domowe rolników i osoby użytkujące gospodarstwo rolne, dla których dochód z rolnictwa nie był głównym źródłem utrzymania. Porównano skład dochodu i źródła utrzymania rodzin rolniczych. Analizowano dochody rolnicze w relacji do dochodów uzyskiwanych przez rodziny, których wyłącznym źródłem utrzymania było zatrudnienie w innych działach gospodarki narodowej.

Źródła dochodów rodzin rolniczych

The sources of farm families' income

W Polsce, w analizowanych okresach, rodziny rolnicze tworzyły dwie grupy zawodowe. W skład pierwszej wchodziły gospodarstwa domowe rolników, dla których gospodarstwo rolne stanowiło główne źródło utrzymania. Drugą grupę tworzyły gospodarstwa domowe pracowników użytkujących gospodarstwo rolne. W drugiej grupie rodzin rolniczych dochód z gospodarstwa nie miał znaczenia głównego źródła utrzymania. Głównym źródłem utrzymania był dochód uzyskiwany poza gospodarstwem rolnym.

Według spisu rolnego w strukturze ludności na obszarach wiejskich w 2002 r. gospodarstwo stanowiło wyłączne lub główne źródło utrzymania dla około 14%

¹ Wiśniewska J., *Dochody gospodarstw domowych rolników*, Wiadomości Statystyczne 2000/10, s. 42-52.

ludności, z tendencją do spadku w porównaniu z wynikami spisu rolnego przeprowadzonego w 1996 r. Z kolei praca wyłącznie lub głównie poza gospodarstwem rolnym stanowiła źródło utrzymania prawie dla 21% ludności, z tendencją do wzrostu (porównaj tab.1).

Przystąpienie do Unii Europejskiej otworzyło szereg możliwości dofinansowania gospodarstw rolniczych. Pierwszym wymiernym efektem włączenia w struktury wspólnej polityki rolnej było uzyskanie przez polskich rolników dopłat bezpośrednich, w tym dopłat obszarowych i do produkcji. Niewątpliwie stanowią one dzisiaj znaczący udział w strukturze dochodów rodzin rolniczych.

Tabela 1. Struktura ludności rolniczej według źródeł dochodów w Polsce w 1996 r. i 2002 r. (w %)

Table 1. The structure of agricultural population by income sources in Poland in years 1996 and 2002 (in %)

Lp.	Źródło utrzymania	1996	2002
1.	Praca wyłącznie w gospodarstwie rolnym	16,0	12,3
2.	Praca głównie w gospodarstwie rolnym	1,6	1,5
3.	Praca wyłącznie lub głównie poza gospodarstwem rolnym	20,6	21,2
4.	Niezarobkowe	28,6	25,8
5.	Utrzymywani	32,8	38,8
6.	Nieustalone źródła utrzymania	0,4	0,4

Źródło: *Powszechny Spis Rolny 1996 i 2002*, GUS, Warszawa 1997 i 2003

Ważnym aspektem programów pomocowych kierowanych do obszarów wiejskich było wsparcie tworzenia pozarolniczych miejsc pracy, tym samym tworzenie możliwości uzupełniania dochodów z rolnictwa dochodami uzyskiwanymi w branżach nierolniczych. Pierwsze doświadczenia po wstąpieniu do Unii Europejskiej wskazywały, na ogromne zainteresowanie polskich rolników programami inwestycyjnymi, które pozwalały przez dokapitalizowanie gospodarstw, osiągnąć wyższą wydajność produkcji. Znacznie mniejsze zainteresowanie dotyczyło programów pozwalających rozwijać działalność pozarolniczą np. agroturystyczną czy przetwórczą.² Przyczyniało się to do niewielkich zmian w strukturze źródeł utrzymania na obszarach wiejskich.

Ważnym czynnikiem wpływającym na dochodowość produkcji rolniczej, decydującym o jej opłacalności były relacje cen produktów sprzedanych rolnictwa w stosunku do cen nakładów na produkcję rolniczą. Analizy zmian nożyc cen

² Łuczka-Bakula W., Idezak J., *Pomoc publiczna w zakresie wielofunkcyjnego rozwoju obszarów wiejskich*, [w:] *Rolnictwo a rozwój obszarów wiejskich*, red. M. Kłodziński, W. Dzun, IRWiR PAN, Warszawa 2005, s. 319-327.

w okresie po przystąpieniu do Unii Europejskiej wskazywały na spadek opłacalności produkcji rolniczej, spowodowany znaczącym wzrostem cen środków produkcji w rolnictwie.³

Tendencja związana ze spadkiem opłacalności produkcji rolniczej mogła uruchamiać mechanizm aktywizacji zawodowej członków rodzin rolniczych i poszukiwania nowych źródeł utrzymania poza rolnictwem. Jednakże częściej zjawisko to było przyczyną migracji, młodszej ludności z obszarów wiejskich do miast, powodującej określone problemy natury demograficznej na obszarach wiejskich. Drugim czynnikiem ograniczającym rozwój pozarolniczej działalności było uznanie uzyskanych po wejściu do Unii Europejskiej dopłat, za rekompensatę spadku opłacalności produkcji rolniczej, a tym samym umacnianie postawy roszczeniowej wobec wzrostu wysokości dopłat do produkcji w przypadku spadku jej opłacalności w przyszłości.

Poziom i skład dochodów rodzin rolniczych ***The level and composition of farm families' income***

Porównanie zmian poziomu dochodów uzyskiwanych przez rodziny rolnicze z poszczególnych źródeł wskazywało na niewielką zmienność dochodów uzyskiwanych z gospodarstwa, świadczeń społecznych oraz grupy klasyfikowanej, jako dochody z innych źródeł. Zagregowane dane wskazywały na stopniowy wzrost dochodów rodzin rolniczych. W przypadku dochodów z działalności poza gospodarstwem nastąpiło znaczne przyspieszenie wzrostu poziomu uzyskiwanych dochodów począwszy od 2003 roku (porównaj rys.1).

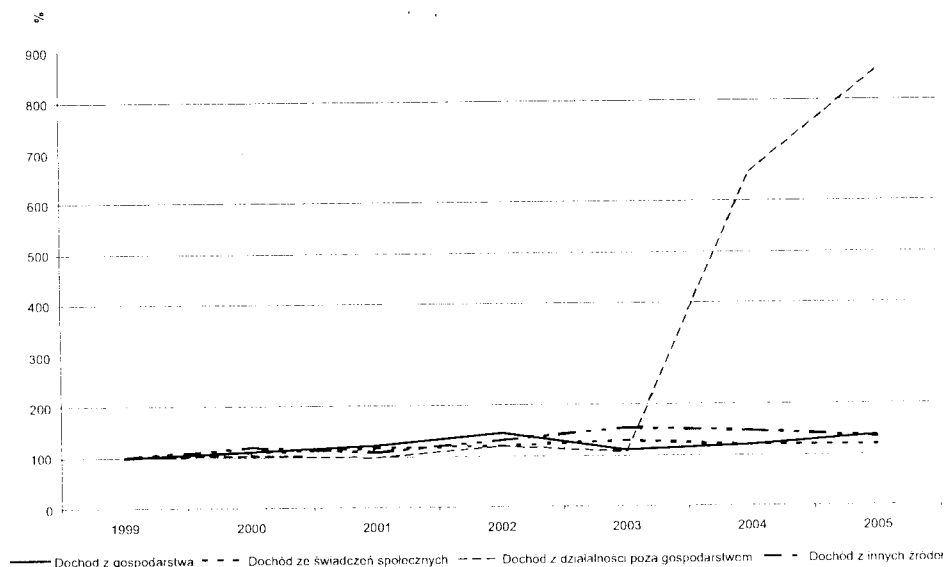
Zmienność poziomu dochodów była znacznie niższa niż w latach 1990-1998, kiedy wzrost dochodów uzyskiwanych z analizowanych czterech źródeł był znaczący. Wobec spadku opłacalności produkcji rolniczej i niewielkiej zmienności wysokości dochodów uzyskiwanych ze świadczeń społecznych, poziom dochodów uzyskiwanych poza rolnictwem wzrastał najszybciej. Nowym zjawiskiem w porównaniu do lat 1990-1998 był szybszy wzrost dochodów z gospodarstwa, niż dochodów ze świadczeń społecznych i jednocześnie większy wzrost dochodów z działalności poza gospodarstwem i dochodów z innych źródeł (tj. były to dochody uzyskane z kapitału i własności, sprzedaży i wynajmu nieruchomości i innych przedmiotów).

W strukturze dochodów rodzin rolniczych w latach 1999-2005 zasadnicze znaczenie miały dochody uzyskiwane z gospodarstwa rolnego i ze świadczeń społecznych. Taki skład dochodów charakteryzował również budżety domowe rolników w latach 90-tych. W badanym okresie wystąpiły jednak zmiany w źródłach utrzymania rodzin rolniczych. Były to:

³ Wilkin J., Nurzyńska I. (red.), *Polska wieś 2006. Raport o stanie wsi*, FDPA, Warszawa 2006, s.46-53 oraz *Rolnictwo w 2006*, GUS, Warszawa 2007, s.135.

Rysunek 1. Zmiany dochodów gospodarstw domowych rolników w Polsce w latach 1999-2005 (1999 = 100)

Figure 1. The changes of income of farmers' households in Poland in years 1999-2005 (1999=100)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

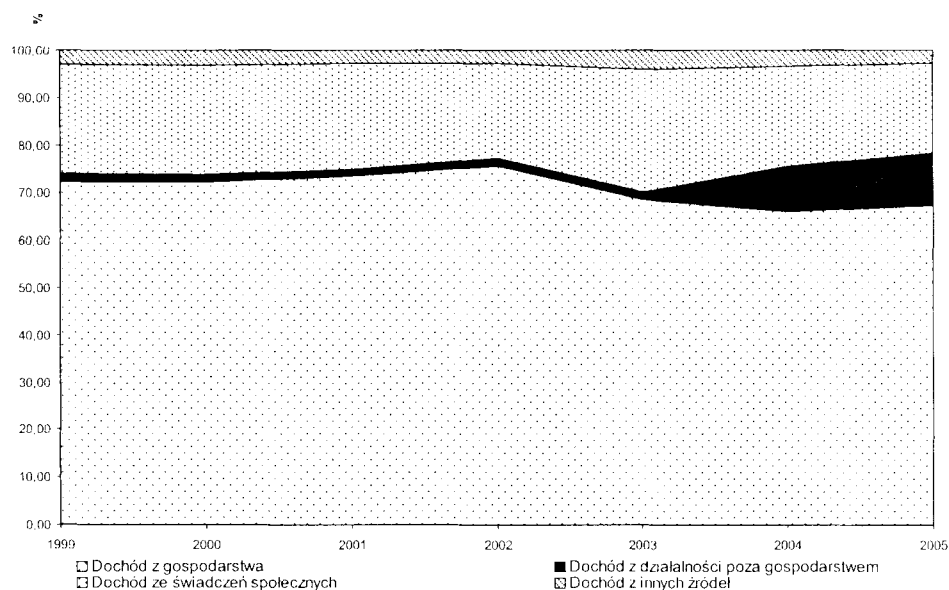
- spadek udziału dochodów uzyskiwanych z gospodarstwa rolnego o ponad 5%;
- spadek udziału dochodów ze świadczeń społecznych o około 4%;
- wzrost udziału dochodów uzyskiwanych z działalności poza gospodarstwem prawie o 9% (porównaj rys.2).

W latach 1990-1998 występował również spadek dochodów uzyskiwanych z gospodarstwa rolnego. Był on uzupełniany dochodami ze świadczeń społecznych, co raczej wskazywało na pasywną postawę rolników w poszukiwaniu aktywnych form zarobkowania. Potwierdzał to malejący udział dochodów uzyskiwanych poza gospodarstwem w dochodach ogółem rodzin rolniczych. W analizowanym okresie 1999-2005 pozarolnicze źródła miały rosnące znaczenie, co zbliżało strukturę dochodów osobistych rolników w Polsce do struktury dochodów rolników w Unii Europejskiej, gdzie źródła utrzymania rodziny rolniczej były bardziej zróżnicowane, a przez to bardziej stabilne.

Drugą grupę zawodową wśród rolników tworzyły gospodarstwa utrzymujące się z pracy najemnej i użytkujące gospodarstwo rolne. W strukturze źródeł utrzymania analizowanych gospodarstw domowych główne źródło dochodu stanowiła działalność

Rysunek 2. Struktura dochodów gospodarstw domowych rolników w Polsce w latach 1999-2005 (w %)

Figure 2. The structure of income of farmers' households in Poland in years 1999-2005 (in %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

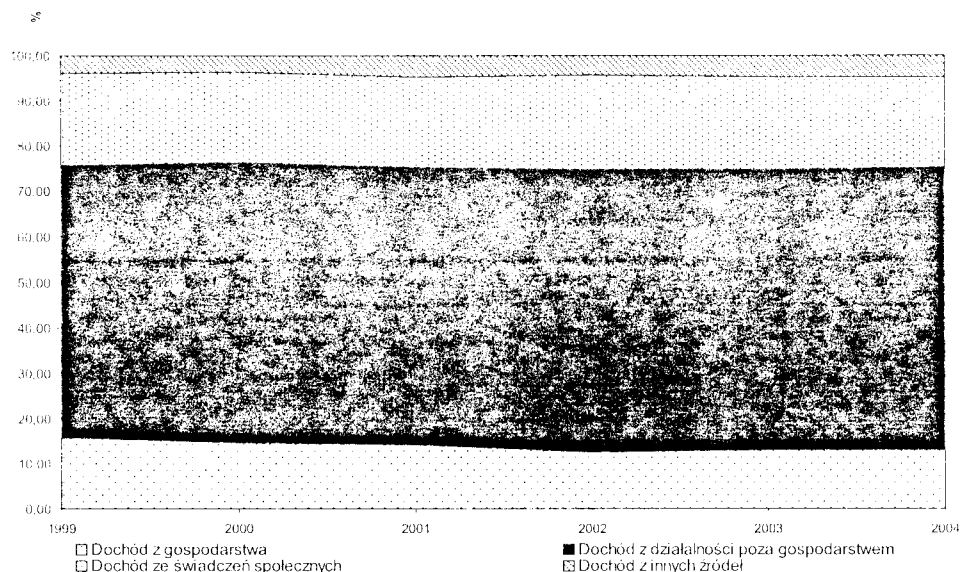
ność poza gospodarstwem. Drugim ważnym źródłem utrzymania rodziny były świadczenia społeczne. Dochód uzyskiwany z gospodarstwa rolnego był trzecim pod względem wysokości uzyskiwanych dochodów źródłem utrzymania rodziny. W latach 1999-2004 w grupie gospodarstw, dla których rolnictwo nie było głównym źródłem utrzymania wystąpiły zmiany w składzie budżetów gospodarstw domowych. Były to:

- spadek udziału dochodów uzyskiwanych z gospodarstwa rolnego o około 3%;
- spadek udziału dochodów ze świadczeń społecznych prawie o 0,4%;
- wzrost udziału dochodów uzyskiwanych z działalności poza gospodarstwem o ponad 2% (porównaj rys.3).

Zauważa się występowanie podobnych tendencji zmian w strukturze źródeł utrzymania obu grup zawodowych tj. rolników, dla których gospodarstwo rolne było głównym źródłem utrzymania rodziny i rolników, dla których gospodarstwo rolne nie było głównym źródłem utrzymania rodzin rolniczych. W obu przypadkach wystąpił spadek udziału dochodów z gospodarstwa rolnego oraz ze świadczeń

Rysunek 3. Struktura dochodów gospodarstw domowych pracowników użytkujących gospodarstwo rolne w Polsce w latach 1999-2004 (w %)

Figure 3. The structure of income of employees-farmers' households in Poland in years 1999-2004 (in %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

społecznych, jak również wzrost udziału dochodów uzyskiwanych z działalności poza gospodarstwem. W przypadku pierwszej grupy zawodowej zauważone tendencje miały głębszy charakter niż w drugiej omawianej grupie zawodowych rolników.

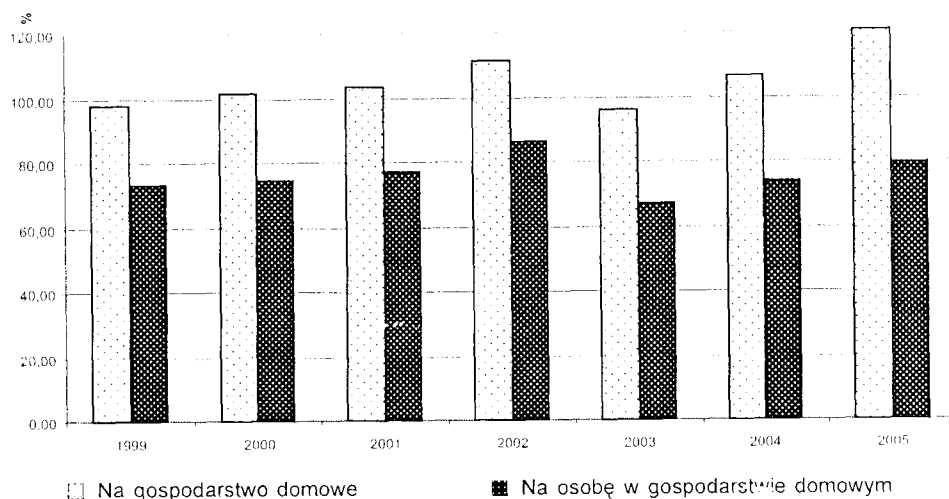
W Polsce zjawisko spadku udziału dochodów z gospodarstwa rolnego w grupie gospodarstw, dla których nie stanowiło ono głównego źródła utrzymania miało trwały charakter, o czym świadczył fakt spadku udziału dochodów z rolnictwa z prawie 40% w 1990r. do około 20% w 1998 r., przy równoczesnym wzroście udziału dochodów spoza gospodarstwa z około 42% w 1990 r. do prawie 60% w 1998 r. Nową tendencją, która nie występowała w latach 90-tych, był spadek udziału dochodów ze świadczeń społecznych w budżetach rodzin omawianej grupy zawodowej.

Porównanie dochodów rodzin rolniczych i nierolniczych ***The comparison of farm and non farm families income***

Przeciętny poziom dochodów uzyskiwanych przez gospodarstwa rolne był porównywalny lub wyższy od przeciętnej wysokości dochodów uzyskiwanych przez gospodarstwa niezwiązane z działalnością rolniczą. Była to prawidłowość charaktery-

Rysunek 4. Dochody rolniczych i nierolniczych gospodarstw domowych w Polsce w latach 1999-2005 (w %)

Figure 4. The income of farm and non farm households in Poland in years 1999-2005 (in %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

zująca gospodarstwa rolne w krajach Unii Europejskiej. W Polsce w latach 90-tych poziom dochodów gospodarstw rolnych był przeciętnie o około 20 % wyższy niż gospodarstw nierolniczych.⁴

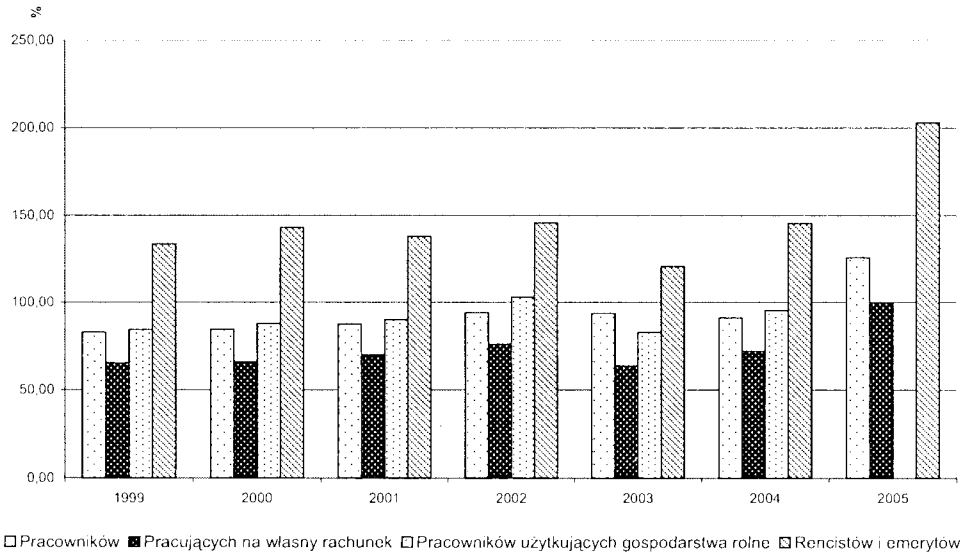
Z kolei, w latach 1999-2005 poziom dochodów gospodarstw rolniczych obniżył się w relacji do dochodów gospodarstw pozarolniczych. Przeciętnie dochody gospodarstw rolnych były wyższe prawie o 5% od dochodów uzyskiwanych przez pozostałe gospodarstwa domowe. Sytuacja zmieniała się na niekorzyść gospodarstw rolniczych, gdy porównywano wartość dochodu przypadającego na osobę wchodzącą w skład gospodarstwa domowego. W Polsce w badanym okresie przeciętna wysokość dochodów przypadających na członka rodziny rolniczej była o ponad 24% niższa niż dochodu uzyskiwanego na osobę tworzącą gospodarstwo pozarolnicze.

Dochód gospodarstw domowych rolników w przeliczeniu na osobę był niższy niż przeciętna wartość dochodu pozostałych gospodarstw domowych w Polsce. Ze względu na większą przeciętną liczebność gospodarstw domowych rolników uzyskiwany dochód był konsumowany przez większą liczbę osób. W 2005 r. przeciętna liczba osób w gospodarstwach domowych ogółem wynosiła – 3,08; z czego w gospodarstwach pracowniczych – 3,52; a w gospodarstwach domowych rolników – 4,39.

⁴ Wiśniewska J., *Dochody...* op.cit., s. 48-49.

Rysunek 5. Dochód rolniczych i nierolniczych gospodarstw domowych według grup społeczno-ekonomicznych w Polsce w latach 1999-2005 (w %)

Figure 5. The income of farm and non farm households by socio-economic groups in Poland in years 1999-2005 (in %)



Źródło. opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Liczebność osób w gospodarstwach rolniczych przewyższała liczbę osób w pozostałych typach gospodarstw domowych.⁵

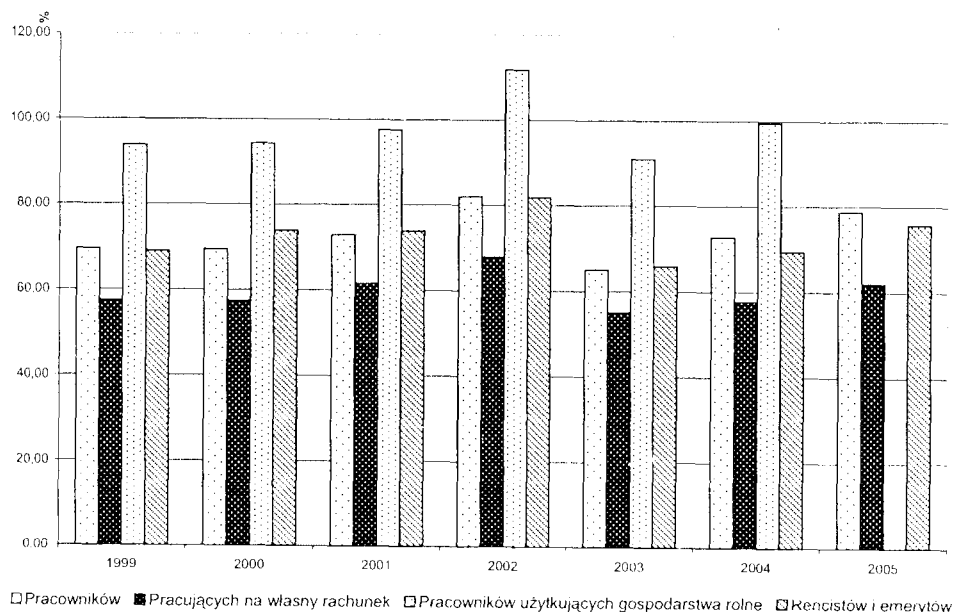
W latach 90-tych dochód osób tworzących rolnicze gospodarstwo domowe był niższy w relacji do dochodów osób pochodzących z nierolniczych gospodarstw domowych średnio o około 40 %. Relacja ta zmieniła się nieco na korzyść dochodów osób z rodzin rolniczych, w badanym okresie 1999-2005, dochody osób z rodzin rolniczych były niższe prawie o 30%.

Reasumując, dochody rolnicze przeliczone na gospodarstwo, pomimo zmieniających się nieco tendencji na niekorzyść gospodarstw rolniczych, przewyższały dochód uzyskiwany przez przeciętne gospodarstwo domowe. Dochód przypadający na osobę tworzącą gospodarstwo domowe rolnika był niższy niż dochód uzyskiwany na osobę w przeciętnym gospodarstwie domowym. Niekorzystne relacje dochodów rolniczych do przeciętnych dochodów uzyskiwanych w gospodarstwach domowych utrzymywały się od początku lat 90-tych.

⁵ *Rocznik Statystyczny 2006*, GUS, Warszawa, 2006, s. 292.

Rysunek 6. Dochód na osobę w rolniczych i nierolniczych gospodarstwach domowych według grup społeczno-ekonomicznych w Polsce w latach 1999-2005 (w %)

Figure 6. The income per capita of farm and non farm households by socio-economic groups in Poland in years 1999-2005 (%)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Porównanie wysokości uzyskiwanych dochodów przez gospodarstwa rolnicze z gospodarstwami innych kategorii zawodowych w latach 1999-2005 wypadło niekorzystnie dla gospodarstw rolniczych. Dochody rolniczych gospodarstw domowych były wyższe jedynie w relacji do gospodarstw domowych rencistów i emerytów, o około 47%. Najsłabiej pod względem uzyskiwanych dochodów wypadały gospodarstwa rolne w relacji do gospodarstw osób pracujących na własny rachunek. Przeciętnie w badanym okresie dochody rodzin rolniczych wynosiły około 73% dochodów uzyskiwanych przez gospodarstwa domowe pracujących na własny rachunek. W przypadku gospodarstw domowych pracowników najemnych relacja dochodów była nieco korzystniejsza, przeciętnie dochód rodziny rolniczej osiągał poziom prawie 94% dochodu uzyskiwanego przez gospodarstwa pracownicze. W niewielkim stopniu różniły się też pod względem wysokości od dochodów uzyskiwanych przez rodziny pracowników użytkujących gospodarstwo rolne, stanowiąc przeciętnie w badanym okresie prawie 91% wartości uzyskiwanych przez te gospodarstwa dochodów.

Reasumując, gospodarstwa domowe rolników, dla których gospodarstwo rolne było głównym źródłem utrzymania, uzyskiwały dochody zbliżone swym poziomem do gospodarstw pracowniczych, nieco niższe niż gospodarstwa pracowników użytkujące gospodarstwo rolne, jednocześnie poziom dochodów rodzin rolniczych był znacznie niższy niż rodzin osób pracujących na własny rachunek.

O dysparytecie dochodowym gospodarstw domowych rolników, dla których praca w gospodarstwie rolnym stanowiła główne źródło utrzymania w latach 1999-2005, świadczyła relacja dochodów w przeliczeniu na osobę wchodząca w skład gospodarstwa domowego. Relacja dochodów przeliczonych na osobę była niższa w porównaniu z każdą z analizowanych grup społeczno-zawodowych. Porównywalny poziom dochodów uzyskiwały osoby tworzące gospodarstwa domowe, w których użytkowało się gospodarstwo rolne. Relacja dochodów rodzin czysto rolniczych do rodzin użytkujących gospodarstwo rolne wynosiła ponad 98%. Podobny poziom dochodów uzyskiwały osoby z rodzin rolniczych, w relacji do osób z rodzin pracowniczych oraz gospodarstw domowych rencistów i emerytów - około 73%. Najniższy poziom dochodu uzyskują rodziny rolnicze w relacji do rodzin osób pracujących na własny rachunek - prawie 60%.

Podsumowanie

Conclusion

W Polsce na obszarach wiejskich gospodarstwa rolne stanowiły główne lub dodatkowe źródło utrzymania dla prawie 35% ludności, pozostałe 65% ludności pozostawało na utrzymaniu (około 40% ludności) lub uzyskiwało dochody z niezarobkowych źródeł utrzymania (prawie 25% ludności). A zatem gospodarstwo rolne pozostawało nadal głównym źródłem utrzymania dla większej części ludności zamieszkującej obszary wiejskie.

W analizowanym okresie 1999-2005 wystąpiły zjawiska świadczące o zmianie struktury źródeł utrzymania rodzin rolniczych, wśród których najważniejszym były: spadek dochodów uzyskiwanych z gospodarstwa rolnego i dochodów ze świadczeń społecznych oraz wzrost dochodów z działalności poza gospodarstwem rolnym. Zmiany, które można było uznać za trwałą tendencję charakteryzującą rolnictwo polskie od początku lat 90-tych, świadczyły o postępujących przemianach w strukturze źródeł utrzymania rodzin rolniczych, na rzecz większego udziału dochodów uzyskiwanych poza rolnictwem.

W porównaniu do tendencji występujących w Unii Europejskiej można było założyć, że źródła dochodów rodzin rolniczych, były nadal mniej zróżnicowane i w mniejszym stopniu polskie rodziny rolnicze przywiązywały wagę do pozyskiwania dodatkowych źródeł utrzymania poza rolnictwem. W starych krajach Unii Europejskiej nawet dosyć duże strukturalnie gospodarstwa rolnicze charakteryzował wysoki udział dochodów spoza rolnictwa w budżecie pozostającym do dyspozycji rodziny prowadzącej gospodarstwo rolne.

W Polsce występowały zjawiska demograficzne wpływające na zahamowanie wzrostu dochodów gospodarstw rolnych, takie jak: starzenie się populacji wiejskiej i odpływ młodych ludzi z terenów wiejskich, ze względu na istniejące ukryte bezrobocie w gospodarce rolnej i brak pozarolniczych źródeł utrzymania. Zmniejszała się liczba ludności utrzymującej się z pracy w gospodarstwie rolnym, natomiast wzrastała liczba osób będących na utrzymaniu rolników. Nieznacznie zmniejszył się udział osób korzystających z niezarobkowych źródeł utrzymania (w tym rent i emerytur), w niewielkim stopniu zmieniała się liczba osób zatrudnionych poza rolnictwem. Działalność pozarolniczą podejmowało niewiele osób z gospodarstw rolnych. Jedną z przyczyn był brak kapitału na rozpoczęcie własnej działalności poza rolnictwem i relatywnie niski poziom wykształcenia osób tworzących gospodarstwa domowe rolników.

Po przystąpieniu do Unii Europejskiej, w ramach funduszy strukturalnych, uruchomionych zostało szereg programów o charakterze inwestycyjnym, skierowanych do rolnictwa i obszarów wiejskich. W długim okresie przyczynić się one mogą do poprawy struktur rolnych oraz oddziaływać na wzrost dochodowości rolnictwa.

Literatura

Bibliography

Łuczka-Bakuła W., Ideczak J., *Pomoc publiczna w zakresie wielofunkcyjnego rozwoju obszarów wiejskich*, [w:] *Rolnictwo a rozwój obszarów wiejskich*, red. M. Kłodziński, W. Dzun, IRWiR PAN, Warszawa 2005.

Powszechny Spis Rolny 1996, GUS, Warszawa, 1997.

Powszechny Spis Rolny 2002, GUS, Warszawa, 2003.

Rocznik Statystyczny 2001, GUS, Warszawa, 2001.

Rocznik Statystyczny 2004, GUS, Warszawa, 2004.

Rocznik Statystyczny 2005, GUS, Warszawa, 2005.

Rocznik Statystyczny 2006, GUS, Warszawa, 2006.

Rolnictwo i gospodarka żywnościowa w Polsce, Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Warszawa 2006.

Rolnictwo w 2006, GUS, Warszawa 2007.

Wilkin J., Nurzyńska I. (red.), *Polska wieś 2006. Raport o stanie wsi*, FDPA, Warszawa 2006.

Wiśniewska J., *Dochody gospodarstw domowych rolników*, Wiadomości Statystyczne 2000/10.

Dochody rolniczych gospodarstw domowych w Polsce w latach 1999-2005

Streszczenie

W artykule przedstawiono zmiany, jakie zaszły w sytuacji dochodowej rolników i pracowników użytkujących gospodarstwa rolne w latach 1999-2005. Porównano skład i źródła dochodów. Przedstawiono dochody rodzin rolniczych w relacji do dochodów uzyskiwanych przez rodziny nierolnicze.

Income of farmers' households in Poland in years 1999-2005

Summary

In the article changes in the income situation of farmers and off-farm working land users in years 1999-2005 have been presented. The composition and sources of income have been compared. Farm families' income in the relation to non-farm families' income have been presented.

Problem stopnia niezbędności infrastruktury gospodarczej jako czynnika determinującego rozwój obszarów wiejskich

The problem of indispensability degree of economic infrastructure as a factor determining development of rural areas

Wstęp

Introduction

Na obecnym etapie rozwoju społeczno-gospodarczego infrastruktura gospodarcza jest niewątpliwie jednym z podstawowych czynników bezpośrednio, jak i pośrednio determinujących tempo i poziom rozwoju. Znaczenie infrastruktury wynika przede wszystkim z jej roli stymulatora rozwoju innych systemów gospodarczych, a przez to i znacznego wpływu na rozwój gospodarczy, społeczny i przestrzenny obszarów w nią wyposażonych.

Rozważania na temat znaczenia infrastruktury jako koniecznego warunku rozwoju oraz stopnia jej niezbędności w procesach rozwojowych były przedmiotem badań oraz znalazły swoje odzwierciedlenie w literaturze przedmiotu. Próby odpowiedzi na pytanie o szczególną rolę inwestycji infrastrukturalnych wobec innych inwestycji – jak pisze M. Ratajczak – były podejmowana wielokrotnie, a pierwsze z nich już w latach 30. XX wieku, jako następstwo zainteresowania naukowców problematyką wzrostu i rozwoju. Szczególnie wiele uwagi poświęcono tejże zależności w teorii dotyczącej tzw. „wielkiego pchnięcia”, zgodnie z którą mogłoby ono zostać wywołane i podtrzymywać procesy wzrostu i rozwoju poprzez realizację czterech postulatów, wśród których dwa uwzględniają jako bardzo istotny element, problem rozwoju wyposażenia infrastrukturalnego. Należy jednak podkreślić – jak zauważa autor – że po wielu latach od czasu opublikowania treści powyższej koncepcji, jak i wielu głosów wobec niej krytycznych, „relacji między rozwojem infrastruktury a rozwojem pozostałych ogniw gospodarki nie można rozpatrywać w kategoriach absolutnej przewagi któregoś z możliwych rozwiązań nad innymi”¹.

¹ M. Ratajczak, *Infrastruktura w gospodarce rynkowej*, Wydawnictwo AE w Poznaniu, Poznań 1999, s. 39-54.

Równie istotną i dyskusyjną kwestią podejmowaną w analizach oddziaływania wyposażenia infrastrukturalnego na rozwój jest czas powstania i rozwoju infrastruktury. Inwestycje infrastrukturalne mogą być tworzone:

- *ex post* – wyposażenie infrastrukturalne „goni” wówczas rozwój społeczno-gospodarczy by zaspokoić rosnące i zmieniające się potrzeby danej gospodarki lub obszaru,
- *ex ante* – inwestycje infrastrukturalne tworzą materialną bazę dla danej gałęzi gospodarki lub obszaru,
- *ex aequo* – inwestycje infrastrukturalne powstają równolegle z pozostałymi inwestycjami.

Nie ma jednoznacznych przesłanek wskazujących na to, który ze sposobów tworzenia inwestycji infrastrukturalnych jest korzystniejszy. Należy jednak uznać, że stopień racjonalności decyzji alokacyjnych uwzględniających infrastrukturę ma niewątpliwie ogromny wpływ na poziom i tempo rozwoju. Z tego punktu widzenia oczywiste jest, że tworzenie infrastruktury *ex post* – niejako wymuszone przez rozwój – z pewnością nie zapewnia rozwiązań optymalnych. Z drugiej zaś strony nadmierne „wyprzedzanie” infrastrukturalne jest kosztowne i może wpływać na ograniczanie inwestycji bezpośrednio produkcyjnych²:

Celem niniejszej pracy jest próba odpowiedzi na pytanie jaki wpływ wywiera wyposażenie infrastrukturalne na rozwój obszarów wiejskich i jak należy rozumieć pojęcie optymalnego poziomu infrastruktury gospodarczej. Rozważania dokonane w pierwszej części pracy zostały uzupełnione analizą zmian jakie miały miejsce w ostatnich szesnastu latach w rozwoju trzech kluczowych elementów wiejskiej infrastruktury gospodarczej najsilniej związanych z rozwojem wsi i poprawą poziomu życia ludności wiejskiej, tj.: sieci wodociągowej, kanalizacyjnej i gazowej.

Poziom infrastruktury gospodarczej a rozwój obszarów wiejskich ***Economic infrastructure level and rural areas development***

Waga problemu, jakim jest stan uzbrojenia obszarów wiejskich w infrastrukturę gospodarczą, wynika przede wszystkim z postrzegania infrastruktury jako jednego z podstawowych czynników wpływających na rozwój gospodarczy wsi, a także w dużej mierze decydujących o poziomie życia jej mieszkańców. Niewątpliwie niedorozwój infrastruktury może stanowić jedną z najistotniejszych przeszkód, nie tylko poprawy standardu życia ludności wiejskiej, ale również jego wyrównywania. W literaturze przedmiotu infrastruktura wymieniana jest zawsze na jednym z czołowych miejsc obok takich głównych czynników determinujących rozwój obszarów wiejskich, jak warunki ekonomiczne czy prawne. Uważa się bowiem, że wyposaże-

² K. Wileczyńska. *Infrastruktura gospodarcza wsi i rolnictwa. Ekonomiczne studium problemu*, Poznań 1983, s. 15.

nie obszarów wiejskich w podstawowe urządzenia i usługi infrastrukturalne wyznacza swoje minimum, bez którego realizacja wszelkich działań związanych z rozwojem wsi staje się nieefektywna³.

O znaczeniu infrastruktury gospodarczej w procesach rozwojowych obszarów wiejskich decydują funkcje pełnione przez infrastrukturę.

Infrastruktura gospodarcza jako czynnik lokalizacyjny wpływa m.in. na atrakcyjność regionu, a przez to również na rozmieszczenie w nim obiektów produkcyjnych. Infrastrukturalnymi czynnikami lokalizacyjnymi są przede wszystkim⁴:

- dostępność do sieci, np. drogowej,
- możliwość poboru, np. energii,
- osiągalność, np. wody,
- możliwość wyboru, np. sposobu odprowadzania zużytych wód.

Infrastruktura posiada także znaczenie lokacyjne, przez które należy rozumieć jej wpływ na rozmieszczenie przestrzenne osadnictwa związanego z miejscowym charakterem infrastruktury. Rola infrastruktury jako uwarunkowania lokalizacji i lokacji sprawia, że staje się ona narzędziem polityki przestrzennej. Infrastruktura jest bowiem jednym z najważniejszych czynników (po warunkach środowiska przyrodniczego), który ma wpływ na rozmieszczenie przestrzenne osadnictwa.

Funkcja integracyjna infrastruktury wynika przede wszystkim ze szczególnej cechy obiektów i urządzeń infrastrukturalnych, jaką jest ich ścisły związek z obsługiwany obszarem. Integracyjna funkcja infrastruktury w połączeniu z funkcją lokalizacyjną stanowi ważny czynnik aktywizacji społeczno-gospodarczej określonego regionu. Takimi elementami integrującymi są np. sieciowe urządzenia infrastruktury gospodarczej.

Funkcja aktywizacyjna infrastruktury zależy w dużej mierze od stabilizacji i jakości polityki państwa dotyczącej jej rozwoju na danym terenie. Infrastruktura jest bowiem czynnikiem koniecznym, ale nie wystarczającym do spowodowania rozwój społeczno-gospodarczego, a podejście do jej tworzenia *ex post*, czy *ex ante*, ma zarówno swoich zwolenników, jak i przeciwników i może zarówno niwelować, jak i pogłębiać różnice w rozwoju społeczno-gospodarczym.

Infrastruktura gospodarcza jest niewątpliwie istotnym czynnikiem determinującym rozwój, ale nie powinno się jej traktować jako głównego wyznacznika tegoż rozwoju. W literaturze przedmiotu spotyka się dwa nurty poglądów na temat wpływu poziomu infrastruktury na rozwój obszarów wiejskich. Pierwszy z nich zawiera się w stwierdzeniu, że prawdopodobnie niektóre inwestycje infrastrukturalne na wsi pozbawione są większego sensu, jeśli związany z nimi rachunek prowadzi się pod kątem maksymalizowania wartości dodanej wytwarzanej w danej gospodar-

³ Kupiec L., Truskolaski T., Gołębiowska A., *Gospodarka przestrzenna, Infrastruktura techniczna*, t. VII, Białystok 2005, s. 28-30.

⁴ Siemiński J.L., *Podstawy teoretyczne infrastruktury obszarów wiejskich w Polsce*, w: *Studia nad infrastrukturą wsi polskiej. Problemy infrastruktury technicznej na obszarach wiejskich w Polsce*, (red.) J. L. Siemiński, t. I, IRWiR PAN, Warszawa 1996, s. 20.

ce. Drugi nurt formułowany jest natomiast w postaci tezy, że stan infrastruktury gospodarczej nie stanowi zasadnego ograniczenia aktywizacji obszarów wiejskich. W praktyce w niektórych krajach wysoko rozwiniętych zdarza się, że agregatowo ujęty majątek infrastrukturalny jest wystarczający, a niekiedy nadmierny. Nie oznacza to jednak, iż zawsze odpowiednia jest jego struktura i jakość. Ważne natomiast jest w tym kontekście to, że w każdym kraju i w każdym momencie czasu zasoby, struktura oraz charakterystyki jakościowe infrastruktury powinny być optymalizowane z punktu widzenia zakładanych stóp wzrostu podstawowych kategorii makroekonomicznych⁵.

Znaczenie infrastruktury gospodarczej w procesach rozwojowych, jako jednego z podstawowych czynników dostrzegane jest nie tylko w literaturze przedmiotu, ale także we wszelkich dokumentach dotyczących rozwoju wsi. W ostatnich kilkunastu latach w Polsce powstało wiele różnych koncepcji zawierających w sobie przesłanki dotyczące zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich. Niemalże w każdej z nich jednym z głównych celów była poprawa warunków życia ludności wiejskiej, a jednym ze sposobów realizacji wyznaczonego celu poprawa poziomu wyposażenia polskiej wsi w infrastrukturę gospodarczą⁶.

Poprawę jakości życia na wsi, podniesienie jego atrakcyjności jako miejsca nie tylko zamieszkiwania, ale również miejsca pracy oraz miejsca prowadzenia działalności gospodarczej jest także nadrzędnym celem zawartym w najnowszej „Strategii rozwoju obszarów wiejskich i rolnictwa na lata 2007-2013”. Cel ten ma być realizowany między innymi poprzez rozbudowę infrastruktury gospodarczej, której niedorozwój mimo pozytywnych zmian, jakie nastąpiły w ostatnich kilkunastu latach nadal jest dość znaczny⁷.

Szczególny nacisk we wszystkich wspomnianych wyżej dokumentach kładziony jest na to, aby rozwój obszarów wiejskich był zrównoważony, tzn. aby polegał na harmonizowaniu celów społecznych, ekonomicznych i ekologicznych oraz aby składały się na niego nie tylko zadania produkcyjne wsi, czyli wytwarzanie żywności w ilości gwarantującej bezpieczeństwo żywnościowe kraju, ale także zapewnienie godziwego poziomu życia ludności wiejskiej przy równoczesnym zachowaniu równowagi agrosystemów⁸.

Podsumowując należy więc stwierdzić, że na obszarach wiejskich, a przede wszystkim tych najsłabiej rozwiniętych gospodarczo, infrastruktura niewątpliwie

⁵ Kulawik J., *Infrastruktura a rozwój wsi*, „Nowe Życie Gospodarcze”, nr 12, 2000, s. 33.

⁶ Średniookresowa strategia rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich, (dokument przyjęty przez rząd 21 kwietnia 1998 r.), *Spójna Polityka Strukturalna Rozwoju Obszarów Wiejskich i Rolnictwa*, (dokument przyjęty przez rząd 13 lipca 1999 r.), *Plan rozwoju obszarów wiejskich na lata 2004-2006*, (dokument przyjęty przez rząd 2 marca 2004 r.).

⁷ *Strategia rozwoju obszarów wiejskich i rolnictwa na lata 2007-2013*, (dokument przyjęty przez rząd 29 czerwca 2005 r.).

⁸ Kukula S., Fotyma M., *Podstawy naukowe dla efektywnego rozwoju rolnictwa w Polsce*, w: *Zrównoważony rozwój rolnictwa i obszarów wiejskich*, Falenty 1997, s. 33.

może stanowić istotny impuls przyczyniający się do „pchnięcia” ich na ścieżkę rozwoju, ale po przekroczeniu pewnego poziomu tzw. minimum infrastrukturalnego, dalszy wzrost nakładów na inwestycje infrastrukturalne może być ekonomicznie nieuzasadniony, a nawet stać się barierą rozwoju⁹.

Stan wyposażenia infrastrukturalnego obszarów wiejskich ***Infrastructure equipment state in rural areas***

Głównym celem podnoszenia poziomu rozwoju infrastruktury gospodarczej obszarów wiejskich jest wywoływanie oraz podtrzymywanie ich rozwoju. W ostatnich kilkunastu latach miały miejsce znaczne pozytywne zmiany dotyczące rozwoju podstawowych elementów stanowiących wyposażenie infrastrukturalne polskiej wsi.

Poziom zagospodarowania terenów wiejskich siecią wodociagową jest jednym z podstawowych elementów decydującym o warunkach życia i pracy ludności wiejskiej. Niedostateczne zaopatrzenie w wodę może stanowić jedną z podstawowych barier tak rozwoju, jaki i postępu cywilizacyjnego na wsi. W latach 1990–2005 sieć wodociagowa była jednym z najszybciej rozwijających się elementów wiejskiej infrastruktury gospodarczej. Dynamiczny rozwój wodociągów wiejskich był szczególnie widoczny w pierwszej połowie lat dziewięćdziesiątych, które cechował stały i wysoki przyrostem długości sieci oraz jej podłączeń do budynków mieszkalnych. Kiedy w 1990 roku na polskiej wsi funkcjonowało 56,6 tys. km sieci wodociagowej, z liczbą połączeń do budynków mieszkalnych wynoszącą 886,4 tys., to na koniec badanego okresu długość sieci oraz liczba połączeń uległa ponad trzykrotnemu zwiększeniu (tab. 2). Duże ożywienie procesów inwestycyjnych w wiejską sieć wodociagową znalazło również swoje odzwierciedlenie w zwiększeniu liczby ludności korzystającej z jej usług. Kiedy w 1999 roku z usług sieci korzystało 9,9% ogółu ludności wiejskiej to w 2005 roku wielkość ta wynosiła już 19%. Średnioroczne tempo zmiany długości wiejskiej sieci wodociagowej kształtowało się na poziomie 10,3%, zaś dla zmian liczby połączeń wynosiło ono 9,3% (tab. 1).

Zaopatrzenie wsi w wodę wiąże się z odprowadzaniem ścieków powstałych w związku z jej zużyciem. Mimo ogromnego postępu, jaki miał miejsce w ostatnich latach w rozwoju sieci kanalizacyjnej, nadal ten element infrastruktury gospodarczej pozostaje jednym z najłagodniejszych ogniw infrastruktury wodno-ściekowej wsi. W analizowanym w pracy okresie długość wiejskiej sieci kanalizacyjnej zwiększyła się ponad dziesięciokrotnie, a liczba połączeń do budynków mieszkalnych ponad piętnastokrotnie (tab. 2). W wyniku tak szybkiego wzrostu długości sieci kanalizacyjnej na obszarach wiejskich zwiększał się też systematycznie jej udział w całości sieci krajowej, z 11,7% w 1990 roku do 44% w 2005 roku. Zwiększeniu uległa rów-

⁹ Luczka-Bakula W., Dolata M., *Stan infrastruktury a rozwój przedsiębiorczości w gospodarce żywnościowej*, w: *Strategia inwestowania i rozwoju przedsiębiorstw oraz kształcenia kadr w gospodarce żywnościowej XVI w.*, (red.) T. Zięjewski, Wydawnictwo AR, Szczecin 2001.

niez liczba ludności korzystającej z usług sieci kanalizacyjnej. Kiedy w 1999 roku korzystało z niej zaledwie 9,9% ogółu ludności wiejskie, to już w 2005 roku udział ten wzrósł do 19%. W badanych latach średnioroczne tempo zmian długości sieci kanalizacyjnej wynosiło 20,1%, zaś średnioroczne tempo zmian liczby jej połączeń do budynków mieszkalnych – 23,9% (tab. 1).

Tabela 1. Średnioroczne tempo zmian dla wodociągów, kanalizacji i gazu w Polsce w latach 1990-2005

Table 1. Yearly average rate of changes for water-supply, sewage and gas service system in Poland 1990-2005

Długość sieci			Liczba połączeń do budynków mieszkalnych		
ogółem	miasto	wieś	ogółem	miasto	wieś
wodociągi (%)					
7,7	2,8	10,3	6,3	3,3	9,3
kanalizacja (%)					
6,5	3,7	20,1	6,8	4,7	23,9
gaz (%)					
8,0	3,9	13,6	6,3	4,2	10,8

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: *Bank Danych Regionalnych*, GUS, Warszawa 2007.

Wiejska sieć gazowa jest tym elementem infrastruktury wsi, który w latach 1990-2005 odznaczał się bardzo wysokim tempem rozwoju. Szczególnie szybko proces ten następował przede wszystkim w pierwszej połowie lat dziewięćdziesiątych (tab. 2). W analizowanym w pracy okresie miał miejsce ponad czterokrotny wzrost długości sieci (o 55,3 tys. km), a jej udział w długości sieci ogółem wzrósł z 35% w 1990 roku do 58,5% w 2005 roku. Wzrost długości wiejskiej sieci gazowej znalazł swoje odzwierciedlenie w ponad trzykrotnym wzroście liczby jej podłączeń do budynków mieszkalnych oraz w zwiększeniu liczby ludności korzystającej z jej usług do 17,9% ogółu mieszkańców wsi w 2005 roku (w 1999 roku udział ten wynosił 4,4%). Średnioroczne tempo zmian długości sieci gazowej w latach 1990-2005 wynosiło 13,6%, zaś średnioroczne tempo zmian liczby jej połączeń do budynków mieszkalnych – 10,8% (tab. 1). Jednak, mimo tak pozytywnych zmian zachodzących w rozwoju wiejskiej sieci gazowej, dostępność tego nośnika energii jest bardzo słaba i silnie zróżnicowana regionalnie. Jak pokazują dane statystyczne GUS zróżnicowania międzywojewódzkie w wyposażeniu wsi w sieć gazową są ogromne i w dużej mierze skorelowane z przebiegiem głównych tras gazociągów oraz występowaniem złóż gazu. Największą dostępność do gazu siecio-

wego mają mieszkańcy wsi w województwach Polski południowo-wschodniej: małopolskie, podkarpackie i śląskie. W pozostałych województwach możliwości korzystania z gazu przewodowego są o wiele mniejsze i bardziej zróżnicowane przestrzennie¹⁰.

Tabela 2. Sieć wodociągowa, kanalizacyjna i gazowa na obszarach wiejskich w Polsce w latach 1990-2005

Table 2. Water-supply, sewage and gas network in Poland in 1990-2005

Lata	Sieć wodociągowa		Sieć kanalizacyjna		Sieć gazowa	
	dlugość (tys. km)	rok poprzedni = 100	dlugość (tys. km)	rok poprzedni = 100	dlugość (tys. km)	rok poprzedni = 100
1990	56,6	-	3,1	-	16,2	-
1991	62,5	110,4	3,4	109,7	20,4	125,9
1992	72,7	116,3	3,7	108,8	27,3	133,8
1993	85,0	116,9	4,1	110,8	32,5	119,0
1994	99,0	116,5	4,3	104,9	36,6	112,6
1995	110,5	111,6	5,4	125,6	40,7	111,2
1996	123,7	111,9	6,5	120,4	43,7	107,4
1997	136,6	110,4	8,5	130,8	46,2	105,7
1998	146,7	107,4	10,7	125,9	48,9	105,8
1999	154,7	105,5	13,3	124,3	51,2	104,7
2000	161,8	104,6	16,2	121,8	52,2	102,0
2001	167,0	103,2	19,2	118,5	66,6	127,6
2002	173,2	103,7	23,0	119,8	68,3	102,6
2003	179,5	103,6	28,8	125,2	69,4	101,6
2004	185,4	103,3	32,4	112,5	70,3	101,3
2005	190,7	102,9	36,8	113,6	71,5	101,7

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: *Bank Danych Regionalnych*, GUS, Warszawa 2007.

Podsumowanie

Conclusions

1. Infrastruktura gospodarcza należy do grupy głównych czynników kształtujących możliwości rozwoju polskiej wsi.
2. Infrastruktura gospodarcza może stanowić istotny impuls wywołujący rozwój obszarów wiejskich, szczególnie tych najslabiej rozwiniętych gospodarczo, ale po przekroczeniu pewnego poziomu tzw. minimum infrastruktural-

¹⁰ Dolata M., Łuczka-Bakula W., *Stan i kierunki rozwoju infrastruktury gospodarczej obszarów wiejskich Wielkopolski*, Wydawnictwo AR w Poznaniu, Poznań 2005.

nego, dalszy wzrost nakładów na inwestycje infrastrukturalne może być ekonomicznie nieuzasadniony, a nawet stać się barierą rozwoju

3. Rozwój infrastruktury gospodarczej jest warunkiem koniecznym rozwoju obszarów wiejskich i poprawy standardu życia, jednak nie jest warunkiem wystarczającym dla wywołania trwałych i istotnych zmian w tych procesach.
4. Niedostatki w stanie infrastruktury wiejskiej, mimo znacznego postępu jaki miał miejsce, nadal są cechą charakterystyczną polskiej wsi. Nie udało się też zlikwidować znacznych dysproporcji między wyposażeniem infrastrukturalnym obszarów miejskich i wiejskich.

Literatura

Bibliography

Bank Danych Regionalnych, GUS, Warszawa 2007.

Dolata M., Łuczka-Bakuła W., *Stan i kierunki rozwoju infrastruktury gospodarczej obszarów wiejskich Wielkopolski*, Wydawnictwo AR w Poznaniu, Poznań 2005.

M. Ratajczak, *Infrastruktura w gospodarce rynkowej*, Wydawnictwo AE w Poznaniu, Poznań 1999.

Kulawik J. *Infrastruktura a rozwój wsi*, „Nowe Życie Gospodarcze”, nr 12, 2000.

Kukuła S., Fotyma M., *Podstawy naukowe dla efektywnego rozwoju rolnictwa w Polsce*, w: *Zrównoważony rozwój rolnictwa i obszarów wiejskich*, Falenty 1997.

Kupiec L., Truskolaski T., Gołębiowska A., *Gospodarka przestrzenna. Infrastruktura techniczna*, t. VII, Białystok 2005.

Łuczka-Bakuła W., Dolata M. *Stan infrastruktury a rozwój przedsiębiorczości w gospodarce żywnościowej*, w: *Strategia inwestowania i rozwoju przedsiębiorstw oraz kształcenia kadr w gospodarce żywnościowej XXI w.*, (red.) T. Ziejewski. Wydawnictwo AR, Szczecin 2001.

Plan rozwoju obszarów wiejskich na lata 2004-2006, (dokument przyjęty przez rząd 2 marca 2004 r.).

Siemiński J. L., *Podstawy teoretyczne infrastruktury obszarów wiejskich w Polsce*, w: *Studia nad infrastrukturą wsi polskiej. Problemy infrastruktury technicznej na obszarach wiejskich w Polsce*, (red.) J. L. Siemiński, t. I, IRWiR PAN, Warszawa 1996.

Spójna Polityka Strukturalna Rozwoju Obszarów Wiejskich i Rolnictwa, (dokument przyjęty przez rząd 13 lipca 1999 r.).

Strategia rozwoju obszarów wiejskich i rolnictwa na lata 2007-2013, (dokument przyjęty przez rząd 29 czerwca 2005 r.).

Średniookresowa strategia rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich, (dokument przyjęty przez rząd 21 kwietnia 1998 r.).

Wilczyńska K., *Infrastruktura gospodarcza wsi i rolnictwa. Ekonomiczne studium problemu*, Wydawnictwo AR Poznań 1983.

Problem stopnia niezbędności infrastruktury gospodarczej jako czynnika determinującego rozwój obszarów wiejskich

Streszczenie

Niewystarczający poziom zagospodarowania infrastrukturalnego jest niewątpliwie jednym z podstawowych czynników wpływających na tempo rozwoju obszarów wiejskich. Obecnie, w dobie dyskusji nad funkcjami, które powinny być przypisane obszarom wiejskim w procesach internalizacji, globalizacji i integracji, problem wpływu infrastruktury gospodarczej na rozwój polskiej wsi, staje się szczególnie istotny.

W procesie aktywizacji obszarów wiejskich ogromną rolę odgrywa cała infrastruktura, zarówno gospodarcza, jak i społeczna. Jednakże tylko ta pierwsza wpływa na poprawę wartości ekonomicznej obszarów wiejskich. Pozwala również na redukcję dysproporcji w poziomie życia i funkcjonowania przedsiębiorstw na terenach wiejskich i w mieście.

The problem of indispensability degree of economic infrastructure as a factor determining development of rural areas

Summary

Insufficient level of infrastructure management is undoubtedly one of the basic factors influencing rural areas development rate. Currently, in the era of debates on functions which should be acted by rural areas in the processes of internalisation, globalisation and integration, the problem of infrastructure influence on rural areas development becomes particularly significant.

In the process of activation of rural areas a significant role plays the entire infrastructure, both economic and social. However, only the first one improves the economic value of rural areas. It also allows to reduce the disproportions in living conditions and functioning of enterprises in rural and urban areas.

***Powierzchnia i wyposażenie mieszkań
na obszarach wiejskich
w województwie wielkopolskim***

***Surface and equipment of housing in rural areas
of wielkopolska voivodship***

***Wstęp
Introduction***

Niedorozwój infrastruktury gospodarczej stanowi jedną z najpoważniejszych barier rozwoju obszarów wiejskich. Znaczenie problemu, jakim jest stan uzbrojenia terenów wiejskich w podstawowe elementy infrastruktury, wynika również z jej znaczenia jako czynnika decydującego o poziomie życia mieszkańców wsi.

W latach 1990-2005 miało miejsce znaczne przyspieszenie tempa rozwoju wyposażenia infrastrukturalnego obszarów wiejskich, co znalazło swój bezpośredni wyraz w coraz wyższych wartościach wskaźników opisujących poszczególne elementy infrastruktury. Należy jednak podkreślić, że mimo tak pozytywnych zmian nadal występuje znaczne zróżnicowanie przestrzenne, jaki i dysproporcje pomiędzy zagospodarowaniem poszczególnymi elementami infrastruktury na wsi i w mieście. Zjawisko to dotyczy przede wszystkim znacznych różnic między inwestycjami związanymi z dostarczaniem wody (sieć wodociągowa) a inwestycjami mającymi za zadanie odprowadzanie i oczyszczanie ścieków (sieć kanalizacyjna i oczyszczalnie ścieków)^{1 2}.

W bezpośrednim związku z wyposażeniem wsi w podstawowe elementy infrastruktury pozostaje wyposażenie techniczno-sanitarne mieszkań, którego roli w poprawianiu warunków bytowych mieszkańców wsi nie trzeba uzasadniać. Rozwój budownictwa mieszkaniowego w latach 1990-2005 nie był tak intensywny jak w poprzednich dwudziestu latach. Zmniejszenie przyrostu mieszkań oddanych do

¹ Dolata M., Luczka-Bakula W., *Stan i kierunki rozwoju infrastruktury gospodarczej obszarów wiejskich Wielkopolski*, Wydawnictwo AR w Poznaniu, Poznań 2005.

² Dolata M., Lira J., *Rozwój infrastruktury gospodarczej w Polsce w latach 1990-2004 i jego prognoza na lata 2005-2007*, Zeszyt nr 11, WSiHiU w Poznaniu, s. 171-188.

użytku miało miejsce zarówno na wsi jak i w mieście³. W 2005 roku ponad 30% mieszkań znajdowało się na obszarach wiejskich. Przeciętna powierzchnia użytkowa mieszkania na wsi wynosiła 85,2 m² i była o prawie 24 m² większa niż w mieście. Jednakże na wsi na jedno mieszkanie przypadała większa liczba osób (3,51) aniżeli w mieście (2,73), podobnie jak i liczba osób przypadająca na jedną izbę na wsi (0,86) nieznacznie przewyższała liczbę osób w mieście (0,78).

Celem badań podjętych w pracy było stworzenie możliwie dokładnej charakterystyki stanu i zróżnicowania wyposażenia techniczno-sanitarnego i powierzchni mieszkań na obszarach wiejskich województwa wielkopolskiego w przekroju powiatów. Podstawą uzyskania liczbowych wartości wskaźników opisujących wybrane do badania cechy diagnostyczne były dane statystyczne dotyczące obszarów wiejskich województwa wielkopolskiego na koniec 2005 roku, udostępnione przez Główny Urząd Statystyczny w formie elektronicznej – Bank Danych Regionalnych.

Uwagi metodyczne

Methodical notes

W celu dokonania oceny stanu i zróżnicowania przestrzennego powierzchni użytkowej i wyposażenia mieszkań wsi wielkopolskiej w podstawowe elementy wyposażenia sanitarno-technicznego badania podzielono na pięć następujących etapów:

Etap 1 – określenie zakresu czasowego i przestrzennego badań,

Etap 2 – dobór cech diagnostycznych będących przedmiotem badań,

Etap 3 – konstrukcja syntetycznego miernika rozwoju,

Etap 4 – wyróżnienie grup typologicznych powiatów o podobnym poziomie miernika,

Etap 5 – analiza i ocena wyników badań.

Pomiar poziomu rozwoju wyposażenia techniczno-sanitarnego oraz powierzchni użytkowej mieszkań na obszarach wiejskich Wielkopolski ***Measurement of technical-sanitary equipment development and surface of rural areas housing***

W pracy poddano analizie wyposażenie techniczno-sanitarnego mieszkań obejmujące: sieć wodociagową, łazienki, centralne ogrzewanie, sieć gazową oraz powierzchnię użytkową mieszkań. Badaniami objęto wszystkie powiaty województwa wielkopolskiego, których powierzchnię tworzą obszary wiejskie (31 powiatów ziemskich).

Do analizy poziomu rozwoju i zróżnicowania przestrzennego powierzchni oraz wyposażenia techniczno-sanitarnego mieszkań przyjęto 5 cech diagnostycznych (wskaźników):

³ *Infrastruktura techniczna wsi*, Opracowanie zbiorowe, raport nr 216, maj 2003, Biuro Studiów i Ekspertyz.

- powierzchnia użytkowa jednego mieszkania w metrach kwadratowych (**powierzchnia użytkowa**),
- liczba mieszkań wyposażonych w wodociąg w procencie ogółu mieszkań zamieszkanym (**wodociąg**),
- liczba mieszkań wyposażonych w łazienkę w procencie ogółu mieszkań zamieszkanym (**łazienka**),
- liczba mieszkań wyposażonych w centralne ogrzewanie w procencie ogółu mieszkań zamieszkanym (**centralne ogrzewanie**),
- liczba mieszkań wyposażonych w gaz sieciowy w procencie ogółu mieszkań zamieszkanym (**gaz sieciowy**).

Z analizy danych przedstawionych w tabeli 1, w której zawarto wartości wskaźników opisujących badane w pracy zjawisko, wynika że wyposażenie mieszkań na wielkopolskiej wsi w wodociąg sieciowy jest stosunkowo dobre i wykazuje małe zróżnicowanie przestrzenne (2,6%). Największy udział mieszkań korzystających z tego elementu infrastruktury miały powiaty: poznański (98,48%), średzki (97,64%), chodzieski (97,4%), kościański (97,09%) i leszczyński (97,96%), zaś najniższy powiaty kaliski (89,04%) i kolski (87,71%).

Negatywnym zjawiskiem, mimo tak ogromnego postępu jaki miał miejsce w ostatnich latach w zwiększeniu dostępności na terenach wiejskich do wody dostarczanej przez wodociąg sieciowy, było znaczne niższe wyposażenie mieszkań na badanych obszarach w łazienki i centralne ogrzewanie. Współczynnik zmienności dla tych dwóch cech przyjmował – odpowiednio – wartości 6,6% i 8,2%. W przypadku mieszkań, w których znajdowała się łazienka oraz mieszkań wyposażonych w centralne ogrzewanie, zdecydowanie najlepsza sytuacja miała miejsce w powiecie poznańskim – odpowiednio – 92,59% i 83,4% lokali w ich ogólnej liczbie posiadało te dwa elementy wyposażenia, zaś największe zaniedbania występowały w przypadku łazienek w powiecie kaliskim – tylko 75% mieszkań miało możliwość korzystania z łazienki, a w przypadku centralnego ogrzewania w powiecie tureckim – 57,3% było ogrzewanych w ten sposób.

Zróżnicowanie wyposażenia mieszkań w gaz z sieci, pomiędzy powiatami województwa wielkopolskiego, wyrażone współczynnikiem zmienności wynosiło ponad 117% i było największym wśród omawianych w niniejszej pracy wskaźników. Relatywnie najlepsza sytuacja w tej dziedzinie miała miejsce w powiecie poznańskim, gdzie udział mieszkań z dostępem do gazociągu osiągnął poziom 47%. Jednocześnie aż w 50% badanych powiatów liczba mieszkań korzystających z źródła energii w postaci gazu ziemnego nie przekraczała 5% w ogólnej liczbie mieszkań.

W analizowanym w pracy okresie powiaty ziemskie Wielkopolski charakteryzowała relatywnie wysoka przeciętna powierzchnia użytkowa jednego mieszkania – 91,5 m². Największa przeciętna powierzchnia lokalu mieszkalnego występowała w dwóch powiatach: krotoszyńskim (104,45 m²) i rawickim (100,57 m²). Na drugim biegunie wśród powiatów o najniższej wartości wskaźnika znajdował się powiat położony w północnej części województwa – złotowski (80,9%).

Tabela 1. Wskaźniki opisujące wybrane do badania cechy diagnostyczne (stan w dniu 31.12. 2005 roku)

Table 1. Indicators describing selected for diagnostic features research (status as on the 31st of December 2005)

Powiat	Powierzchnia mieszkania	Wodociąg	Łazienka	Centralne ogrzewanie	Gaz sieciowy
chodzieski	82,77	97,42	84,75	67,72	20,39
czarnkowsko- trzcianecki	87,10	92,94	80,41	61,35	0,02
gnieźnieński	83,61	96,00	83,68	63,31	8,36
gostyński	93,88	96,84	86,26	72,37	30,42
grodziski	95,06	96,40	85,27	73,47	31,11
jarociński	89,87	95,24	82,86	72,53	3,38
kaliski	95,93	89,04	74,50	63,77	4,67
kępiński	96,68	95,93	86,14	71,83	2,53
kolski	83,80	87,71	67,25	60,75	0,77
koniński	90,62	92,66	76,93	67,13	1,11
kościański	88,51	97,09	86,87	72,66	19,60
krotoszyński	104,45	94,52	81,92	64,53	3,32
leszczyński	99,79	97,96	90,01	72,36	11,40
międzychodzki	84,81	96,64	86,75	65,39	5,95
nowotomyski	87,18	92,20	78,63	64,85	15,69
obornicki	86,53	95,43	84,63	72,25	4,36
ostrowski	99,99	94,04	82,87	68,06	11,86
ostrzeszowski	98,09	90,66	77,95	62,58	1,06
pilski	84,25	95,45	84,31	72,01	5,79
pleszewski	96,70	92,94	80,11	70,71	3,37
poznański	97,70	98,48	92,59	83,44	47,19
rawicki	100,57	96,67	86,93	67,81	16,42
ślupecki	85,93	94,02	77,37	61,28	0,00
szamotulski	84,67	96,62	84,20	68,01	4,53
średzki	86,36	97,64	87,01	74,34	13,61
śremski	87,73	96,96	86,75	75,91	7,11
turecki	89,10	90,35	69,44	57,27	0,02
wągrowiecki	83,07	96,03	80,40	62,51	0,00
wolsztyński	97,94	96,03	88,53	75,95	37,84
wrzesiński	84,40	95,25	84,20	64,39	0,41
złotowski	80,90	94,76	82,12	64,50	2,09
woj. wielkopolskie	91,47	94,68	82,63	69,23	12,78

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: *Bank Danych Regionalnych*, GUS, Warszawa 2007.

Tabela 2 zawiera podstawowe charakterystyki liczbowe obliczone dla wybranych do badania cech diagnostycznych, tj.: wartości minimalne i maksymalne, średnią arytmetyczną, średnią harmoniczną, odchylenie standardowe, współczynnik zmienności, medianę brzegową i medianę Webera. Wszystkie wyżej wymienione wielkości w kolejnym etapie badań posłużyły do skonstruowania dla każdego badanego powiatu syntetycznej miary opisującej analizowany w pracy problem.

W celu uzyskania możliwości scharakteryzowania badanego zjawiska jako całości, a nie tylko poszczególnych cech diagnostycznych, w kolejnym etapie badań podjęto próbę obliczenia syntetycznego miernika rozwoju.

W przeprowadzonych rozważaniach wykorzystano miarę stosowaną powszechnie w problematyce porządkowania obiektów wielocechowych, tj. syntetyczny miernik poziomu rozwoju, do konstrukcji którego zastosowano metodę wzorcową Hellwiga⁴ w ujęciu pozytywnym z wykorzystaniem mediany. Dokonano wyboru tej metody chcąc uniknąć identycznego wpływu poszczególnych wartości cech na efekt końcowy obliczeń. Użyta w pracy metoda jest tzw. metodą odporną, charakteryzującą się wysoką odpornością na występowanie obserwacji odstających⁵.

Tabela 2. Charakterystyki liczbowe cech opisujących powierzchnię i wyposażenie techniczno-sanitarne mieszkań na obszarach wiejskich województwa wielkopolskiego

Table 2. Numerical characteristics of features describing surface and technical-sanitary equipment of housing in rural areas of wielkopolskie voivodship

Charakterystyki	Powierzchnia mieszkania	Wodociąg	Łazienka	Centralne ogrzewanie	Gaz sieciowy
min	80,9	87,7	67,3	57,3	0,0
max	104,4	98,5	92,6	83,4	47,2
średnia arytmetyczna	90,6	94,8	82,6	68,3	10,2
średnia harmoniczna	91,47	94,68	82,63	69,23	12,78
odchylenie standardowe	6,5	2,6	5,4	5,6	12,0
współczynnik zmienności (w %)	7,2	2,8	6,6	8,2	117,1
mediana brzegowa	88,8	95,4	83,9	67,9	5,2
mediana Webera	90,3	94,8	82,6	68,0	8,4

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: Bank Danych Regionalnych, GUS, Warszawa 2007.

⁴ Hellwig Z., *Zastosowanie metody taksonomicznej do typologicznego podziału krajów ze względu na poziom ich rozwoju i strukturę wykwalifikowanych kadr*, Przegląd Statystyczny, 4, 1968.

⁵ Lira J., Wagner W., Wysocki F., *Mediana w zagadnieniach porządkowania obiektów wielocechowych*, Internetowa Oficyna Wydawnicza, Centrum Statystyki Regionalnej, Poznań 2002, s. 87-99.

Wyznaczone wartości syntetycznego miernika pozwoliły na uporządkowanie powiatów województwa wielkopolskiego według poziomu ich wyposażenia techniczno-sanitarnego oraz powierzchni użytkowej mieszkań. Miernik ten posłużył również do podziału wszystkich badanych powiatów na cztery grupy typologiczne skupiające powiaty o podobnym poziomie wyposażenia techniczno-sanitarnego oraz powierzchni mieszkań. Klasy typologiczne powiatów wyznaczono posługując się metodą polegającą na analizie różnic w poziomie wartości syntetycznego miernika obliczonego dla sąsiadujących ze sobą powiatów uporządkowanych według malejących wartości miernika.

Tabela 3. Klasyfikacja powiatów województwa wielkopolskiego według wartości syntetycznego miernika określającego powierzchnię i wyposażenie techniczno-sanitarne mieszkań na obszarach wiejskich w województwie wielkopolskim

Table 3. Classification of districts of wielkopolskie voivodship in regard to the synthetic measure defining surface and technical-sanitary equipment of housing in rural areas of wielkopolskie voivodship

Poziom miernika	Wartości	Liczba powiatów	Powiaty
bardzo wysoki	powyżej 0,6	6	poznański, leszczyński, wolsztyński, średzki, rawicki, śremski
wysoki	0,25 – 0,5	13	grodziski, pilski, szamotulski, gostyński, kościański, obornicki, kępiński, ostrowski, jarociński, złotowski, pleszewski, krotoszyński, wrzesiński
średni	0,1 – 0,25	7	czarnkowsko-trzecieński, międzychodzki, gnieźnieński, wągrowiecki, chodzieski, koniński, nowotomyski
niski	poniżej 0,05	5	ostrzeszowski, słupski, kaliski, kolski, turecki

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: *Bank Danych Regionalnych*, GUS, Warszawa 2007.

W skład pierwszej grupy typologicznej weszły powiaty charakteryzujące się bardzo wysokim poziomem wyposażenia techniczno-sanitarnego mieszkań w ogólnej ich liczbie (wodociąg – 97,81%, łazienka – 90,43%, centralne ogrzewanie – 78,57% i gaz – 33,31%) i przeciętną powierzchnią użytkową mieszkań na obszarach wiejskich (96,48 m²). Grupę tę tworzy sześć powiatów tworzących jednolite skupiska w centrum województwa oraz na jego południowo-zachodnich obrzeżach (rysunek 1), a wartość miernika wyznaczona w tej grupie powiatów (powyżej 0,6) znacznie odbiega od wartości mierników opisujących badane zjawisko w pozostałych powiatach. Przeciętne wskaźniki charakteryzujące analizowane w pracy elementy w tej klasie powiatów osiągały wartości wyższe niż w klasach pozostałych (tabela 4).

Tabela 4. Międzyklasowe zróżnicowanie poziomu rozwoju wyposażenia techniczno-sanitarnego i powierzchni mieszkań na obszarach wiejskich w województwie wielkopolskim (wartości średnie harmoniczne w klasach)

Table 4. Interclass differentiation of development level of surface and technical-sanitary equipment of housing in rural areas of wielkopolskie voivodship (harmonical mean values in classes)

Poziom miernika	Powierzchnia mieszkania	Wodociąg	Lazienka	Centralne ogrzewanie	Gaz sieciowy
bardzo wysoki	96,48	97,81	90,43	78,57	33,31
wysoki	91,43	95,36	83,93	69,79	9,41
średni	86,85	94,12	80,24	64,80	5,26
niski	90,58	90,00	72,83	61,31	1,68

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: *Bank Danych Regionalnych*, GUS, Warszawa 2007.

Grupę drugą, do której zakwalifikowano powiaty cechujące się wysokim poziomem wyposażenia techniczno-sanitarnego i powierzchnią mieszkań wiejskich, stworzyło trzynaście jednostek. Syntetyczny miernik obliczony dla tej klasy przyjął wartości od 0,25 do 0,5 (tabela 3). Powiaty te cechuje znaczne rozproszenie przestrzenne, jednakże tworzą one zwarty obszar w południowo-zachodniej oraz północnej części województwa. Wszystkie przeciętne wskaźniki opisujące stan wybranych do badania cech diagnostycznych kształtują się w tej grupie na poziomie niższym aniżeli w grupie pierwszej, a różnica to jest przede wszystkim widoczna w odniesieniu do znacznie niższego wyposażenia mieszkań w gaz sieciowy – o 23,9 punktu procentowego (tab. 4).

Do grupy trzeciej, obejmującej obszary wiejskie województwa wielkopolskiego o średnim poziomie wyposażenia techniczno-sanitarnego i powierzchni mieszkań, weszło siedem powiatów (rysunek 1). Aż sześć powiatów z tej grupy tworzy rozległe skupisko w północnej części Wielkopolski. Braki w wyposażeniu mieszkań w badane elementy infrastruktury gospodarczej oraz średnia powierzchnia użytkowa jednego mieszkania były w tej grupie nadal stosunkowo wysokie, lecz znacznie niższe niż w grupie charakteryzującej się poziomem bardzo wysokim.

Grupę czwartą utworzyły powiaty charakteryzujące się niskim poziomem wyposażenia techniczno-sanitarnego i powierzchni użytkowej mieszkań na terenach wiejskich Wielkopolski. W skład tej grupy typologicznej weszło pięć powiatów tworzących spójną i rozległą strefę w południowo-wschodniej części województwa. Średnie wartości charakteryzujące wyposażenie mieszkań w wybrane do badania elementy infrastruktury gospodarczej oraz ich powierzchnię w tej grupie typologicznej, w porównaniu z grupą trzecią są znacznie niższe. Odstępstwo od tej prawidłowości stanowi jedynie przeciętna powierzchnia użytkowa mieszkania, która jest w tej grupie wyższa o 3,73 punktu procentowego aniżeli w grupie poprzedniej.

Rysunek 1. Zróżnicowanie przestrzenne obszarów wiejskich województwa wielkopolskiego według poziomu wyposażenia sanitarno-technicznego mieszkań i ich powierzchni użytkowej (stan na 31. 12. 2005 roku)

Figure 1. Spatial differentiation of rural areas of wielkopolskie voivodship in regard to the level of technical-sanitary equipment and surface of housing



Stopień rozwoju wyposażenia techniczno-sanitarnego i powierzchni mieszkań na obszarach wiejskich:

- niski
- średni
- wysoki
- bardzo wysoki

Źródło: Opracowanie własne na podstawie informacji podanych w tab. 3.

Wnioski

Conclusions

Dane statystyczne wskazują, iż w ostatnich kilkunastu latach nastąpiła znaczna poprawa stanu techniczno-sanitarnego wyposażenie mieszkań na obszarach wiejskich. Jednakże okres pozytywnych zmian jest zbyt krótki, aby możliwe było odrobienie wszystkich zaległości i zaspokojenie bieżących potrzeb ludności wiejskiej.

W Wielkopolsce, jak i w całym kraju, oprócz pewnych niedostatków wyposażenie mieszkań w badane w pracy elementy występuje również znaczne zróżnicowanie przestrzenne w tym zakresie. Najlepiej wyposażone mieszkania znajdują się przede wszystkim na terenie powiatu poznańskiego i powiatów do niego przyległych oraz w trzech jednostkach położonych na południowo-zachodnich peryferiach województwa. Charakterystyczny dla tych obszarów był relatywnie wysoki poziom wyposażenia mieszkań w gaz sieciowy. Najuboższe wyposażenie mieszkań i najniższa przeciętna powierzchnia użytkowa mieszkań cechowała obszary położone w południowo-wschodniej części województwa. Właściwe dla tych terenów były głównie zaniedbania w zakresie wyposażenia w elementy infrastruktury tworzące wyposażenie techniczno-sanitarnego mieszkań.

Literatura

Bibliography

Bank Danych Regionalnych, GUS, Warszawa 2007.

Dolata M., Lira J., *Rozwój infrastruktury gospodarczej w Polsce w latach 1990-2004 i jego prognoza na lata 2005-2007*. Zeszyt nr 11, WSHiU w Poznaniu, 2006, s. 171-188.

Dolata M., Łuczka-Bakuła W., *Stan i kierunki rozwoju infrastruktury gospodarczej obszarów wiejskich Wielkopolski*, Wydawnictwo AR w Poznaniu, Poznań 2005.

Hellwig Z., *Zastosowanie metody taksonomicznej do typologicznego podziału krajów ze względu na poziom ich rozwoju i strukturę wykwalifikowanych kadr*. Przegląd Statystyczny. 4. 1968.

Infrastruktura techniczna wsi, Opracowanie zbiorowe, Raport nr 216, maj 2003, Biuro Studiów i Ekspertyz Sejmu.

Lira J., Wagner W., Wysocki F., *Mediana w zagadnieniach porządkowania obiektów wielocechowych*. Internetowa Oficyna Wydawnicza, Centrum Statystyki Regionalnej, Poznań 2002.

Powierzchnia i wyposażenie mieszkań na obszarach wiejskich w województwie wielkopolskim

Streszczenie

Dane statystyczne wskazują, iż w ostatnich kilkunastu latach nastąpiła znaczna poprawa stanu techniczno-sanitarnego wyposażenia mieszkań na obszarach wiejskich.

Przedstawione w pracy wyniki badań wskazują na znaczne przestrzenne zróżnicowanie techniczno-sanitarnego wyposażenia mieszkań i ich powierzchni na obszarach wiejskich Wielkopolski. Najlepsze wyposażenie mieszkań cechowało sześć powiatów położonych w środkowej oraz południowo-zachodniej części Wielkopolski, zaś najuboższe wyposażenie charakteryzowało obszary położone w południowo-wschodniej części województwa.

Surface and equipment of housing in rural areas of wielkopolska voivodship

Summary

Statistical data indicate that in the last two decades a significant improvement of technical-sanitary equipment in rural areas has been made.

The research results presented in elaboration indicate significant spatial differentiation of equipment and surface of housing of rural areas in Wielkopolska. The best equipment was in six districts placed in central and south-western part of Wielkopolska. The poorest equipment was present in south-eastern part of the voivodship.

BARBARA HADRYJAŃSKA

Zarządzanie środowiskiem narzędziem realizacji zasad zrównoważonego rozwoju

The environmental management as an instrument to realize of rules of sustainable development

Wstęp

Introduction

Koncepcja zrównoważonego rozwoju (ekorozwoju) powstała w latach 80., a za jej pierwszą pełną definicję przyjmuje się podaną w raporcie „Nasza wspólna przyszłość” sporządzonym w 1987 roku pod przewodnictwem G.H. Bruntlanda dla Światowej Konferencji ds. Rozwoju Ekonomicznego. Przyjmuje ona, że zrównoważony rozwój jest to „rozwój, odpowiadający potrzebom dnia dzisiejszego, który nie ogranicza zdolności przyszłych pokoleń do zaspokajania własnych potrzeb”¹.

Osiągnięcie celu zawartego w idei zrównoważonego rozwoju wymaga różnych działań w poszczególnych regionach świata, w różnych sektorach gospodarki. Dla stworzenia jednak w pełni zrównoważonego modelu życia niezbędna jest integracja działań w trzech kluczowych obszarach:

- 1 obszar: osiągnięcie długookresowego wzrostu gospodarczego,
- 2 obszar: ochrona zasobów naturalnych i środowiska,
- 3 obszar: rozwój społeczny zapewniający realizację podstawowych potrzeb społeczeństw takich jak: praca, żywność, edukacja, energia, opieka zdrowotna, woda.

Działania mające zapewnić wdrożenie zasad zrównoważonego rozwoju muszą być wynikiem zintegrowania administracji państwowej, środowisk naukowych, przedsiębiorców oraz obywateli. Rolą administracji jest stworzenie prawnych warunków do wdrażania przez podmioty gospodarcze zasad ekorozwoju. Środowisko naukowe musi zintensyfikować prace nad projektami i technologiami proekologicznymi, a przedsiębiorcy powinni być przygotowani na ich wdrożenie. Obywatele poprzez akcje uświadamiające i szkolenia powinni być skłonni do zmian modelu życia, w którym przewodnim celem będzie takie funkcjonowanie, które można nazwać ekologicznym.

¹ Johannesburg Summit 2002, www.unice.un.org.pl/johannesburg.

Celem niniejszego artykułu jest zaprezentowanie realizacji zasad zrównoważonego rozwoju przez przedsiębiorstwa sektora rolno-spożywczego. Głównym narzędziem zapewniającym wdrożenie tej zasady przez przemysł przetwórczy jest zarządzanie środowiskiem będące instrumentem stymulującym wszelkie zmiany ekologiczne w przedsiębiorstwie.

Idea zrównoważonego rozwoju w polityce ekologicznej Polski ***The conception of sustainable development in ecological politics of Poland***

W Polsce początki polityki trwałego i zrównoważonego rozwoju to lata 90., a datą znaczącą był rok 1991, kiedy Sejm i Senat przyjęły dokument pt. „Polityka ekologiczna państwa”. Powstał on w oparciu o następujące dokumenty formułujące koncepcję zrównoważonego rozwoju²:

- Deklaracja Sztokholmska – efekt konferencji ONZ w Sztokholmie w 1972 r.
- Światowa Karta Przyrody z 1982 r. – określiła podstawowe zasady postępowania ludzi w stosunku do biosfery;
- „Nasza wspólna przyszłość” – raport komisji sporządzony w 1987 r. pod przewodnictwem G.H. Bruntlanda dla Światowej Konferencji ds. Rozwoju Ekonomicznego (WCED);
- Deklaracja z Caracas z 1991 r. – przedstawiła strategię działań na obszarach chronionych.

Jednocześnie do wdrażania zrównoważonego rozwoju zobowiązał władze polskie Układ Europejski, na podstawie, którego zostało ustanowione stowarzyszenie między Polską i Wspólnotami Europejskimi i krajami członkowskimi, podpisane 16 grudnia 1991 r.

W 1992 r. odbyła się II Konferencja w Rio de Janeiro- tzw. Szczyt Ziemi z inicjatywy ONZ w 20 lat po I Konferencji w Sztokholmie. Na konferencji hasłem przewodnim było „Środowisko i Rozwój”, w ramach którego przyjęto 5 dokumentów odzwierciedlających fundamentalne zasady w polityce społeczno-gospodarczej uwzględniającej ochronę środowiska naturalnego³:

- Karta Ziemi;
- Agenda 21, czyli globalny plan działań w celu osiągnięcia zrównoważonego rozwoju z podziałem ról i odpowiedzialności dla wszystkich uczestników;
- Konwencja w sprawie zmian klimatu,
- Konwencja o zachowaniu różnorodności biologicznej,
- Deklaracja dotycząca kierunku rozwoju, ochrony i użytkowania lasów.

² Sidorczuk E., *Polityka trwałego i zrównoważonego rozwoju*, w: B. Poskrobko (red.), *Przedsiębiorstwo w okresie kształtowania zrównoważonego rozwoju*, Wydawnictwo Politechniki Białostockiej, Białystok 2001, s. 35-52.

³ Nowak Z., *Podstawowe dylematy i wyzwania współczesnego świata*, w: Z. Nowak (red.), *Zarządzanie środowiskiem*, cz. I, Wydawnictwo Politechniki Śląskiej, Gliwice 2001, s. 75-98.

Nadrzędne cele polityki ekologicznej Unii Europejskiej wywodzą się z ogólnej deklaracji Konferencji w Rio de Janeiro. Formuluje ona 27 zasad i warunków, którymi powinny kierować się państwa chcące realizować ideę ekorozwoju. Wobec powyższego celem podstawowym polityki ekologicznej Unii Europejskiej jest zapewnienie w długookresowej perspektywie takiego wzrostu gospodarczego i trwałej poprawy jakości życia, która nie doprowadzi do pogorszenia stanu środowiska naturalnego i umożliwi korzystanie z jego zasobów i walorów przyszłym pokoleniom.

Jednolity Akt Europejski formuluje następujące cele Wspólnot w zakresie ochrony środowiska⁴:

- zachowanie, ochrona i poprawa jakości środowiska;
- działanie w celu ochrony zdrowia ludzkiego;
- zapewnienie rozważnego i racjonalnego użytkowania zasobów naturalnych.

Dokument ten określa także zasady polityki ekologicznej Unii Europejskiej, do których należy m.in. zasada zapobiegania powstawania zanieczyszczeń „u źródła”, zasada „zanieczyszczający płaci”, a także zasada trwałego i zrównoważonego rozwoju.

W 2000 roku rząd RP przyjął „Długookresową strategię trwałego i zrównoważonego rozwoju – Polska 2025”. Dokument ten precyzuje cele polityki w zakresie wszystkich trzech podstawowych filarów zrównoważonego rozwoju: społecznego, gospodarczego i środowiskowego. Celem nadrzędnym tej strategii jest zapewnienie polskim rodzinom wzrostu dobrobytu, umocnienie ich samodzielności materialnej oraz poczucia bezpieczeństwa.

Dokument Polska 2025 zakłada upodabnianie się struktury gospodarki polskiej do struktury gospodarek w krajach wysoko rozwiniętego Zachodu i formuluje następujące zadania w tym zakresie⁵:

1. znaczące zwiększenie udziału dziedzin wysokiej techniki w tworzeniu PKB;
2. zwiększenie chłonności gospodarki na wyniki badań naukowych;
3. specjalizacja w rozwoju wybranych zaawansowanych technologii;
4. promowanie nowoczesnych proekologicznych technologii i metod zarządzania.

Wszystkie te przemiany zasadniczo powinny zbliżyć nasz kraj do modelu zrównoważonego rozwoju, jednak należy zauważyć, że relatywnemu spadkowi znaczenia tradycyjnych gałęzi przemysłu powinno towarzyszyć coraz częstsze zastosowanie technologii informacyjnych w celu zwiększenia efektywności, w tym zwłaszcza jak najefektywniejszego wykorzystania zasobów środowiska. Decydujące znaczenia dla wdrażania trwałego i zrównoważonego rozwoju ma proces restrukturyzacji

⁴ Fiedor B., Poskrobko B., *Dostosowanie polskiego prawa i regulacji ekologicznych do rozwiązań Unii Europejskiej*. Wydawnictwo Ekonomia i Środowisko, Białystok 2000, s.13.

⁵ Sidorczuk E., *Polityka trwałego i zrównoważonego rozwoju*, w: B. Poskrobko (red.) *Przedsiębiorstwo w okresie kształtowania zrównoważonego rozwoju*, Wydawnictwo Politechniki Białostockiej, Białystok 2001, s. 35-52.

przemysłu. Dotyczy to zwłaszcza gałęzi o dużej uciążliwości dla środowiska – górnictwa węglowego, hutnictwa, niektórych branż przemysłu chemicznego. Postuluje się wdrażanie wzorców produkcji charakteryzujących się minimalną uciążliwością dla ludzi i środowiska, konkurencyjnością międzynarodową oraz najlepszym wykorzystaniem zasobów przyrodniczych, kapitału ludzkiego i majątku trwałego. Musi łączyć się to z wykorzystywaniem najlepszych dostępnych w skali międzynarodowej technologii i metod zarządzania, a przede wszystkim z ograniczeniem aktywności przemysłu ciężkiego i wzrostem roli przemysłów wysokiej techniki.

Realizacja polityki państwa zgodna z zasadą zrównoważonego rozwoju w ostatnich latach w Polsce przejawiała się m.in. w redukcji emisji dwutlenku siarki (prawie 50%), związków azotu (prawie 37%), zmniejszeniu zużycia wody (prawie 25%), zmniejszeniu energochłonności, zużycia surowców mineralnych, wzrostu obszarów chronionych⁶.

Strategia ochrony środowiska w przedsiębiorstwach ***The strategy of environmental protection in companies***

Od 2001 r. na obszarze Unii Europejskiej obowiązuje VI Program pod nazwą „Sixth Environment Action Programme. Environment 2010: Our future, our choice”, w którym Dyrekcja Generalna ds. Środowiska zaproponowała pięć tzw. strumieni posunięć strategicznych⁷:

1. Poprawę istniejących regulacji prawnych poprzez:
 - publikowanie regularnych raportów dotyczących wprowadzonych zmian w prawodawstwie,
 - przyjęcie nowej strategii wprowadzania prawa środowiskowego name, shame and fame, czyli „wskazanie-zawstydzenie-sławienie”,
 - dążenie do poprawy systemów inspekcji,
 - podejmowanie działań w zakresie walki z przestępczością środowiskową.
2. Integrację zagadnień środowiskowych z polityką formułowaną dla innych sektorów gospodarki poprzez:
 - wprowadzenie w życie wymagań z Nicei,
 - ustanowienie dodatkowych nowych czynników i mechanizmów integrujących,
 - intensywny rozwój instrumentów monitorujących proces integracji polityki ekologicznej z politykami realizowanymi w innych sferach społeczno-gospodarczej rzeczywistości.

⁶ Jaskiewicz J., Kurdziel W., *Czym jest zrównoważony rozwój?*, Biuletyn Ministra Środowiska: Środowisko i Rozwój 2, Warszawa 2004, s. 9-12.

⁷ *Sixth Environment Action Programme. Environment 2010: Our future, our choice*, Styczeń 2001 COM (2001) 31. EC.

3. Partnerską współpracę z przedsiębiorstwami, która powinna polegać na:
 - wspieraniu procesów zarządzania środowiskiem oraz auditów ekologicznych, a także zachęcaniu firm do upubliczniania swych osiągnięć w tej dziedzinie,
 - promowaniu na szeroką skalę tzw. zielonych przedsiębiorstw i produktów,
 - prowadzeniu polityki zintegrowanego produktu,
 - rozszerzaniu stosowania regulacji dotyczących odpowiedzialności ekologicznej.
4. Pomoc w kreowaniu zachowań proekologicznych, a także umacnianie działalności organizacji pozarządowych, ruchów obywatelskich w ramach wspólnej polityki unijnej.
5. Uwzględnianie wymogów środowiska w planowaniu przestrzennym i zarządzaniu poprzez:
 - udostępnianie i publikowanie informacji na temat znaczenia uwzględniania wymogów środowiska w planowaniu przestrzennym,
 - włączanie zasady zrównoważonego rozwoju do polityk regionalnych,
 - wymiana doświadczeń dotyczących proekologicznego rozwoju miast,
 - wprowadzanie silnych akcentów ekologicznych do agropolityki oraz rozwój partnerstwa w realizacji zadań zrównoważonej turystyki.

W ramach koncepcji zrównoważonego rozwoju określono szereg zasad i metod działania odnoszących się do sektora przedsiębiorstw, a mianowicie⁸:

1. Konsekwentna realizacja zasady likwidacji zanieczyszczeń u źródła poprzez:
 - zmiany nośników energii,
 - upowszechnianie czystszych technologii,
 - minimalizację zużycia energii i surowców,
 - powszechne normowanie emisji w przemyśle, energetyce i transporcie,
 - wprowadzenie norm produktowych ograniczających emisję zanieczyszczeń do środowiska w pełnym cyklu życia produktów.
2. Włączanie kosztów środowiskowych do rachunku ekonomicznego, szczególnie w odniesieniu do energo- i materiałochłonnych procesów produkcyjnych i wyrobów oraz tych form transportu, które powodują znaczące pogorszenie jakości środowiska.
3. Rozwój i wdrożenie nowych instrumentów ekonomicznych zarządzania środowiskiem, w tym powszechnych ubezpieczeń ekologicznych, rynków uprawnień i zryczałtowanych opłat ekologicznych dla gospodarstw domowych i małych firm rodzinnych.

⁸ Polska 2025. Długookresowa strategia trwałego i zrównoważonego rozwoju, Rada Ministrów, Warszawa czerwiec 2000, s. 124-125.

4. Stworzenie spójnego i stabilnego systemu prawno-finansowego zgodnego z zasadą „zanieczyszczający płaci”, zapewniającego efektywne finansowanie ochrony środowiska.
5. Wdrażanie rozwiązań skierowanych na zapewnienie bezpieczeństwa ekologicznego, w tym biologicznego i chemicznego, w postaci procedur notyfikowania lub licencjonowania działalności produkcyjnej, handlowej, opracowywania planów ratowniczych i powiadamiania ludności.
6. Dywersyfikacja źródeł energii w kierunku pożądanym ekologicznie, w tym wzrost produkcji energii ze źródeł odnawialnych.
7. Rozszerzenie zakresu systemu ocen oddziaływania na środowisko i wprowadzenie procedur strategicznych ocen oddziaływania na środowisko.
8. Realizacja programów badawczych służących zwiększeniu efektywności wykorzystania zasobów środowiska w procesach produkcyjnych, zwłaszcza rozwój technologii alternatywnych paliw, umożliwiających zastępowanie paliw petrochemicznych paliwami opartymi na węglowodanach.
9. Rozwój mechanizmu zbierania informacji, kontroli stanu środowiska i przestrzegania norm emisyjnych oraz objęcie systemem monitoringu i statystyki procesów i zjawisk dotychczas nie objętych systemowym zbieraniem informacji.
10. Powszechne wdrożenie systemu certyfikacji przedsiębiorstw.

Istotną rolę w kształtowaniu zrównoważonego rozwoju przypisuje się małym i średnim przedsiębiorstwom, cechującym się elastycznością, kreatywnością i zdolnością adaptacji do zmian na rynkach lokalnych, krajowych i światowych. Za konieczne uznaje się usunięcie barier prawno-instytucjonalnych, utrudniających funkcjonowanie sektora MŚP, pobudzanie ich innowacyjności oraz ułatwienie dostępu do technologii. Ze względu na dużą liczbę podmiotów w tym sektorze utrudniona jest kontrola i egzekucja przepisów związanych z ochroną środowiska. Dlatego tym większego znaczenia nabiera promowanie przyjaznych środowisku metod produkcji i zarządzania, które mają na celu zapobieganie negatywnym skutkom środowiskowym ich działalności.

Najważniejszym celem polityki ekologicznej jest zmniejszenie zasobochłonności procesu produkcji, gdyż jest to jedyna droga realizacji zasady likwidacji zanieczyszczeń, uciążliwości i zagrożeń u źródła. Zmniejszenie zużycia zasobów pozwala ponadto na osiągnięcie korzyści ekonomicznych w postaci zmniejszenia nakładów na produkcję, a w konsekwencji zmniejszenia obciążeń z tytułu wykorzystania zasobów naturalnych ochrony środowiska. Strategia równoważenia produkcji w wyniku zmniejszenia zużycia zasobów obejmuje zorganizowanie systemu kontroli zasobochłonności produkcji przez wprowadzenie wskaźników wodochłonności, materiałochłonności i odpadowości oraz energochłonności produkcji do systemu sprawozdawczości i statystyki publicznej, do państwowego monitoringu środowiska, do systemu powiatowych i wojewódzkich programów zrównoważonego rozwoju i ochrony środowiska oraz do strategii sektorowych.

Kontynuacją polityki ekologicznej państwa z roku 1991 jest II polityka ekologiczna, która sprowadza ogólnie zdefiniowaną w dokumentach wyższej rangi koncepcję zrównoważonego rozwoju do poziomu celów realizacyjnych, wytyczonych w poszczególnych dziedzinach gospodarki⁹. Wyznaczone przez nią cele średniookresowe (do realizacji w latach 2003-2010) bezpośrednio odnoszące się do przedsiębiorstw dotyczą:

- wprowadzenia normatywów zużycia wody w najbardziej wodochłonnych dziedzinach produkcji na podstawie zasady stosowania najlepszych dostępnych technik (BAT);
- eliminowania wykorzystywania wód podziemnych do celów przemysłowych;
- wprowadzania do praktyki dobrowolnych porozumień między organami władzy a izbami gospodarczymi i innymi stowarzyszeniami przemysłu bądź konkretnymi zakładami w zakresie realizacji programów ograniczania materiałochłonności i odpadowości produkcji;
- wycofania z produkcji i użytkowania bądź też ograniczenia użytkowania substancji i materiałów niebezpiecznych, określonych przez dyrektywy Unii Europejskiej i przepisy prawa międzynarodowego;
- upowszechnienia ekologicznych ocen cyklu życia produktu oraz wprowadzenia ustawowego obowiązku przeprowadzenia takich ocen dla produktów o wysokiej materiałochłonności i odpadowości oraz zawierających substancje niebezpieczne;
- podwojenia wykorzystania energii ze źródeł odnawialnych w stosunku do roku 2000.

Zarządzanie środowiskiem w przedsiębiorstwie ***The environmental management in company***

Realizacja zasad zrównoważonego rozwoju w przedsiębiorstwach sektora rolno-spożywczego jest możliwa jedynie poprzez zarządzanie środowiskiem, czyli wdrażanie szeregu działań kierownictwa mających na celu stworzenie podstawy do tego, aby każdy pracownik planował i wykonywał swoje zadania, biorąc pod uwagę w jak największym stopniu ochronę środowiska naturalnego. Zarządzanie środowiskiem w przemyśle spożywczym polega na takiej działalności produkcyjnej, w ramach której trwa ciągła kontrola i redukcja zużycia zasobów naturalnych, co prowadzi do systematycznej redukcji powstawania i emisji zanieczyszczeń.

Po okresie dominacji metod ochrony środowiska typu „końca rury” oraz prewencyjnej strategii likwidacji zanieczyszczeń „u źródła”, obecnie coraz powszechniej stosowana jest doktryna „zarządzania poprzez środowisko” na poziomie zakładów produkcyjnych i usługowych oraz na poziomie każdego stanowiska pra-

⁹ II polityka ekologiczna państwa, Rada Ministrów, Warszawa grudzień 2000, s. 5.

cy. Wpisuje się ona pozytywnie w proces ekorozwoju z uwagi na obowiązek trwałego podnoszenia poziomu wymagań i mechanizmu samodoskonalenia (norma ISO 14000 i dyrektywa EMAS).

W procesie zarządzania środowiskowego w Polsce można wyróżnić etapy związane z preferowaniem odmiennych strategii działania. Należą do nich¹⁰:

- strategia rozcieńczania (do 1960 roku) – polegająca na zmniejszaniu stężenia zanieczyszczeń odprowadzanych ze ściekami poprzez zwiększanie wielkości przepływów;
- strategia filtracji (lata 1961-1989) – stosowano głównie urządzenia „końca rury” (np. oczyszczalnie ścieków, filtry do zatrzymywania pyłów);
- strategia czystszej produkcji (od 1990 roku) – ograniczono powstawanie w procesach produkcyjnych zanieczyszczeń, które dotychczas były emitowane do środowiska;
- strategia zarządzania cyklem życia produktu (od 1995 roku) – opierająca się na prostej zasadzie, że na wszystkich etapach cyklu życia produktu należy dążyć do redukcji lub minimalizacji emisji zanieczyszczeń związanych z jego powstawaniem, sprzedażą, konsumpcją lub eksploatacją;
- strategia zarządzania środowiskowego (od 1997 roku) – opiera się na wdrażaniu przez jednostki organizacyjne, zintegrowanego z ogólnym systemem zarządzania jednostką, systemu zarządzania środowiskowego, polegającego na identyfikacji aspektów środowiskowych działalności, opracowaniu, wdrożeniu i utrzymaniu polityki środowiskowej przedsiębiorstwa.

Wśród firm, które podejmują wyzwania ekologiczne mogą pojawiać się różne strategie postępowania w zależności od tego, czy traktują one uwzględnianie celów środowiskowych jako zagrożenie, czy też jako szansę rynkową. Podejście pasywne koncentruje się jedynie na przestrzeganiu koniecznych przepisów w celu uchronienia firmy przed nadmiernymi kosztami. Postawa defensywna skupia się na wycofywaniu z rynku wyrobów i częściowej rezygnacji z technologii najbardziej obciążających środowisko przyrodnicze oraz usprawnieniu wykorzystywanych technologii i wytwarzanych produktów. Podejście innowacyjne sprowadza się do stosowania nowych rozwiązań technologicznych i produktowych sprzyjających środowisku naturalnemu. Strategia ofensywna polega na stosowaniu nowoczesnych systemów zarządzania środowiskowego zgodnie z normą ISO 14 001 lub EMAS¹¹.

Najbardziej znanym Systemem Zarządzania Środowiskiem jest system ISO 14 000, którego główny celem jest doskonalenie ogólnych efektów działalności środowiskowej, zgodnie z polityką ekologiczną przedsiębiorstwa. W odróżnieniu od auditów

¹⁰ Ejdyś J., *Zintegrowany system zarządzania*, Wydawnictwo Politechniki Białostockiej, Białystok 2005, s. 66-67.

¹¹ Łuczka-Bakula W., *Zarządzanie środowiskowe w przedsiębiorstwie* w: W. Łuczka-Bakula (red.), *Zarządzanie jakością, środowiskiem i bezpieczeństwem wyrobów*, Prodruck, Poznań 2005, s. 91-112.

środowiskowych i ocen oddziaływania na środowisko, norma ta stanowi nowatorskie podejście do zarządzania środowiskowego ze względu na promowanie ciągłego procesu poprawy. Wszystkie standardy z serii 14 000 z wyjątkiem ISO 14 001 są zbiorem wytycznych, przewodnikiem stanowiącym dokumenty opisowe. Przedsiębiorstwa mogą zatem starać się o certyfikację jedynie w ramach ISO 14 001. Zwiększa się z roku na rok liczba przedsiębiorstw w Polsce, które posiadają certyfikaty potwierdzające wdrożenie Systemu Zarządzania Środowiskowego zgodnie z normą ISO 14 001. Pod koniec 2002 roku było już ponad 400 takich jednostek. Przyczyną dużego zainteresowania wdrażaniem tej normy oraz uzyskaniem odpowiedniego certyfikatu jest zdobycie jednocześnie gwarancji dla klientów, odbiorców, kooperatorów, akcjonariuszy i innych partnerów, że w firmie działa efektywny system zapewnienia jakości, pozwalający zaspokoić ich potrzeby i sprostać rosnącym wymaganiom ze strony konkurencji¹². Wdrożenie tego systemu zarządzania środowiskowego powinno przede wszystkim przyczynić się do zmniejszenia presji przedsiębiorstwa na środowisko naturalne, a w dalszej konsekwencji do poprawy jego stanu. Oczywiście oprócz poprawy wizerunku firmy na rynku i osiągnięcia efektów materialnych, powinno zapobiegać pogorszeniu się zdrowia społeczeństwa oraz zagrożeniom związanym z nieustanną, nadmierną eksploatacją surowców naturalnych w procesach gospodarowania.

Innym systemem zarządzania środowiskowego jest system oparty na strategii Czystszej Produkcji, którego podstawą jest dobrowolne zobowiązanie się przedsiębiorstwa do ciągłego zmniejszania jego oddziaływania na środowisko. Celem Czystszej Produkcji jest ograniczanie ryzyka dla ludzi oraz środowiska przyrodniczego tak ze strony procesów, jak samych produktów. Strategia ta nastawiona jest na zapobieganie niepożądanym zjawiskom „u źródła”, czyli w miejscu powstawania. Cechuje ją podejście całościowe, wyrażające się uwzględnieniem oddziaływań na całe środowisko i poszczególne jego elementy we wszystkich etapach cyklu życia produktów oraz we włączaniu tej idei do ogólnej strategii rozwoju przedsiębiorstw. Co więcej, koncepcja Czystszej Produkcji zakłada integrację działań wszystkich podmiotów uczestniczącym w całym łańcuchu wytwarzania i użytkowania danego produktu na rzecz zmniejszenia negatywnych oddziaływań na środowisko. Czysta Produkcja charakteryzuje się też systematycznością działań w dochodzeniu do stałej poprawy cech produktów, stosownie do rosnących potrzeb i powstawania nowych możliwości. Dzięki temu działanie na rzecz coraz czystszych produktów wytwarzanych coraz czystszyimi metodami, cechuje systematyczne doskonalenie wraz z postępem naukowo-technicznym, zaostreniem wymogów środowiskowych, wzrostem świadomości ekologicznej producentów i konsumentów. W odróżnieniu od kontroli i unieszkodliwiania już powstałych zanieczyszczeń, koncepcji Czystszej

¹² Wąsikiewicz-Rusnak U., *Ekorozwój w strategii gospodarowania*. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Kraków 2003, s. 68-74.

Produkcji przyświeca zasada „przewiduj i zapobiegaj”. Jej celem jest nie tylko spełnianie obowiązujących norm w zakresie stężeń zanieczyszczeń, ale i zachowanie zasobów naturalnych. Wdrażanie zasad Czystszej Produkcji jest ekonomicznie opłacalne, powoduje zmniejszenie kosztów zakupu surowców, energii, zmniejszenie opłat i kar za korzystanie ze środowiska, a także poprawia konkurencyjność przedsiębiorstwa. Strategia Czystszej Produkcji pozwala na zastosowanie ciągłości i stopniowania działań proekologicznych dla uzyskania efektów na coraz wyższym poziomie realizacji zasadniczego celu, którym w skali globalnej jest zrównoważony rozwój¹³.

Wraz z przyjęciem Polski jako członka Unii Europejskiej konieczne było zaadaptowanie do systemu legislacyjnego i do praktycznego działania w sferze ochrony środowiska dobrowolnych form samoograniczenia przez przedsiębiorstwa ich oddziaływań na środowisko. Zaliczyć do nich trzeba przede wszystkim wdrażanie systemów zarządzania środowiskowego, na czele z umocowanym w prawie Unii Europejskiej od 1993 r., poprzez rozporządzenie Rady Europy, systemem Ekozarządzania i Audytowania (Eco-Management and Audit Scheme – EMAS). Uregulowania dotyczące EMAS tym różnią się od dyrektyw unijnych, że nie muszą być przeniesione do prawa kraju członkowskiego Unii Europejskiej, ale z uwagi na formę rozporządzenia automatycznie stały się prawem polskim w dniu wejścia do Unii Europejskiej. Założeniem systemu EMAS jest promocja zasad zrównoważonego rozwoju w odniesieniu do produkcji i konsumpcji oraz tworzenie ram dla efektywnej, ciągłej poprawy, polegającej na minimalizacji wpływu przedsiębiorstw na środowisko naturalne. Jest to narzędzie dostosowane do wymogów gospodarki rynkowej i od samego początku zakładano dobrowolność uczestnictwa zainteresowanych podmiotów gospodarczych w tym systemie. Jednak przedsiębiorstwa, które zdecydują się na rejestrację w systemie EMAS, zobowiązane są do wdrożenia skutecznego systemu zarządzania środowiskowego i wypełnienia wszystkich wymagań określonych w rozporządzeniu. Szczególnie ważne jest przyjęcie zasady, że dobrowolność stosowania się do zasad EMAS oznacza konieczność wdrażania w przedsiębiorstwach systemów „samokontroli”, uzupełniających tradycyjne metody i formy ochrony środowiska polegające na egzekwowaniu przestrzegania odpowiednich wymogów prawnych przez kontrolę zewnętrzną¹⁴.

¹³ Rouba E., *Dostosowanie prawodawstwa polskiego do standardów Unii Europejskiej w zakresie gospodarki wodno-ściekowej zakładów przemysłowych*, w: *Ekologizacja zarządzania firmą - zielone zarządzanie*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Wrocław 2000, s. 131-137. Jabłoński M.M., Jabłoński A.S., *Niektóre elementy oceny Systemów Zarządzania Środowiskowego*, „Problemy Ekologii” 3/2005, s. 122-126.

¹⁴ Sobiecki M., *Wdrożenie w Polsce Systemu Zarządzania Środowiskowego EMAS w kontekście integracji z Unią Europejską*, w: A. Matuszak-Flejszman (red.), *Od zarządzania środowiskowego do zintegrowanego*, PZHiTS, Poznań 2002, s. 7-14.

Podsumowanie

Conclusions

Koncepcja zrównoważonego rozwoju będąca podstawą II polityki ekologicznej Polski zakłada równowagę pomiędzy celami gospodarczymi, środowiskowymi i społecznymi. Takie podejście ma zapewnić zaspokojenie potrzeb rozwojowych obecnego pokolenia z zachowaniem możliwości zaspokojenia tych samych potrzeb przez przyszłe pokolenia. Realizacja w praktyce założeń ekorozwoju jest możliwa przy zaangażowaniu wszystkich grup społecznych, w tym przedsiębiorstw przemysłu spożywczego.

Przedsiębiorstwa produkcyjne korzystając z zasobów środowiska naturalnego, powodują w toku produkcji zanieczyszczenie wszystkich jego komponentów. Strategia ochrony środowiska stosowana w przedsiębiorstwach sektora rolno-spożywczego ma na celu ograniczenie ujemnego ich wpływu na środowisko przyrodnicze oraz wdrażanie praktyk zmniejszających zasobo- i energochłonność procesu produkcyjnego. Nieodzowną pomocą w realizacji tych założeń jest stosowanie zarządzania środowiskowego, często zorganizowanego w przedsiębiorstwach w postaci systemów zarządzania środowiskowego. Polskie przedsiębiorstwa spożywcze, chcące utrzymać pozycję konkurencyjną, w coraz większym stopniu widzą konieczność wdrażania nowych rozwiązań organizacyjnych i technologicznych mających zapewnić im podejście do ochrony środowiska zgodne z ideą zrównoważonego rozwoju. Najczęściej obieranym sposobem osiągnięcia tego celu jest wdrażanie oraz certyfikowanie Systemu Zarządzania Środowiskiem wg norm ISO 14 001 oraz systemu EMAS.

Kadra kierownicza przedsiębiorstw produkcyjnych jest świadoma, że pomimo kosztów, które są nieodzownie związane z systemami zarządzania środowiskiem, nie ma już innej możliwości utrzymania się na rynku. Realizacja zasad zrównoważonego rozwoju zapewnia im zgodność z wytycznymi polityki ekologicznej, a także sprawia, że przedsiębiorstwo jest postrzegane przez konsumentów jako przyjazne środowisku naturalnemu.

Literatura

Bibliography

- Ejdys J., *Zintegrowany system zarządzania*, Wydawnictwo Politechniki Białostockiej, Białystok 2005.
- Fiedor B., Poskrobko B., *Dostosowanie polskiego prawa i regulacji ekologicznych do rozwiązań Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Ekonomia i Środowisko, Białystok 2000.
- Jabłoński M.M., Jabłoński A.S., Jabłoński M., Niewielki G., *Niektóre elementy oceny Systemów Zarządzania Środowiskowego*, „Problemy Ekologii” 3/2005.

- Jaśkiewicz J, Kurdziel W., *Czym jest zrównoważony rozwój?*, Biuletyn Ministra Środowiska: Środowisko i Rozwój 2, Warszawa 2004.
- Johannesburg Summit 2002, www.unice.un.org.pl/johannesburg.
- Łuczka-Bakula W., *Zarządzanie środowiskowe w przedsiębiorstwie* w: W. Łuczka-Bakula (red.), *Zarządzanie jakością, środowiskiem i bezpieczeństwem wyrobów*, Prodruk, Poznań 2005.
- Nowak Z., *Podstawowe dylematy i wyzwania współczesnego świata*, w: Z. Nowak (red.), *Zarządzanie środowiskiem*, cz. I, Wydawnictwo Politechniki Śląskiej, Gliwice 2001.
- II polityka ekologiczna państwa*, Rada Ministrów, Warszawa grudzień 2000.
- Polska 2025. Długookresowa strategia trwałego i zrównoważonego rozwoju*, Rada Ministrów, Warszawa czerwiec 2000.
- Rouba E., *Dostosowanie prawodawstwa polskiego do standardów Unii Europejskiej w zakresie gospodarki wodno-ściekowej zakładów przemysłowych*, w: *Ekologizacja zarządzania firmą – zielone zarządzanie*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Wrocław 2000.
- Sidoreczuk E., *Polityka trwałego i zrównoważonego rozwoju*, w: B. Poskrobko (red.), *Przedsiębiorstwo w okresie kształtowania zrównoważonego rozwoju*, Wydawnictwo Politechniki Białostockiej, Białystok 2001.
- Sixth Environment Action Programme. Environment 2010: Our future, our choice*. Styczeń 2001 COM (2001) 31. EC.
- Sobiecki M., *Wdrożenie w Polsce Systemu Zarządzania Środowiskowego EMAS w kontekście integracji z Unią Europejską*, w: A. Matuszak-Flejszman (red.), *Od zarządzania środowiskowego do zintegrowanego*, PZliTS, Poznań 2002.
- Wąsikiewicz-Rusnak U., *Ekorozwój w strategii gospodarowania*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Kraków 2003.

Zarządzanie środowiskiem narzędziem realizacji zasad zrównoważonego rozwoju

Streszczenie

W artykule przedstawione zostały podstawowe założenia koncepcji zrównoważonego rozwoju oraz polityki ekologicznej kraju opartej na idei ekorozwoju.

Ponieważ przedsiębiorstwa sektora rolno-spożywczego mają duży wpływ na degradację środowiska naturalnego, zaprezentowano również strategię ochrony środowiska w tych przedsiębiorstwach. Strategie prośrodowiskowe wymagają dla prawidłowego funkcjonowania skutecznego instrumentu, którym jest właściwa organizacja działań środowiskowych, czyli zarządzanie środowiskiem. Może ono przybierać formy systemu zarządzania środowiskowego np. wg norm ISO 14001 lub wg EMAS.

The environmental management as an instrument to realize the rules of sustainable development

Summary

In this article there were shown the fundamental assumptions of sustainable development conception and domestic ecological politics, which is based on this conception.

There were presented the strategies of environmental protection in companies of agri-food enterprise, because these companies have a large impact into degradation of environment. The pro-ecological strategies demand an effective instrument for right functioning, which is the right organization of environmental actions, that is to say the environmental management. It can take a form of the environmental management system, for example according to ISO or EMAS.

Ochrona i kształtowanie środowiska w planowaniu i zagospodarowaniu przestrzeni terenów wiejskich

Protection and formation of natural environment in planning and manage of space of the rural areas

Wstęp

Introduction

Spoleczna niedoskonałość mechanizmów rynkowych ujawniła się w dziedzinie gospodarki przestrzennej dość wcześnie. Jej przejawami były m.in. spekulacja gruntami, bezplanowa zabudowa i niski standard osiedli mieszkaniowych, uciążliwe sąsiedztwo zakładów przemysłowych, tworzenie się dzielnic ubóstwa, uciążliwe warunki dojazdów do pracy, brak i niska jakość terenów zielonych, dewastacja gleb. Ten stan rzeczy był obiektem troski i krytyki ze strony działaczy społecznych, architektów i urbanistów. Wywoływał także liczne protesty społeczności lokalnych. Od połowy XIX wieku samorządy i władze lokalne zaczęły stosować różne formy regulacji prawnych, a później planowania urbanistycznego, aby poprawić istniejący stan lub zapobiegać jego pogarszaniu się. Ruch reform miejskich wypracował i wdrożył następujące instrumenty racjonalnego użytkowania przestrzeni:

- 1) wywłaszczanie i przymusowy wykup terenów niezbędnych do przeprowadzenia zamierzeń publicznych,
- 2) prawo pierwokupu terenów prywatnych w przypadku transakcji kupna-sprzedaży,
- 3) przekazywanie terenów publicznych w użytkowanie prywatne jedynie na zasadzie wieczystej dzierżawy (oddzielenie własności ziemi od jej użytkowania),
- 4) środki ekonomiczne (podatki, opłaty) w celu odzyskania dla budżetu miasta kosztów inwestycji i zysków z inwestycji dokonanych ze środków publicznych,
- 5) zapobieganie niewłaściwemu zagospodarowaniu terenu.

Instrumenty te stopniowo rozpowszechniały się i zostały przyswojone przez ustawodawstwo większości krajów, odgrywając pozytywną rolę. Na całokształt rozwiązań trzeba było jednak czekać całe dziesięciolecie. Przyniósł je dopiero światowy ruch ochrony środowiska oraz ruch przebudowy i odnowy miast.

***Ochrona i kształtowanie środowiska na terenach wiejskich
poprzez plan miejscowy
Protection and formation of natural environment
through spatial local plan***

Tereny rolne zostały wyróżnione w II Polityce Ekologicznej Państwa¹ jako jedna ze stref problemowych (cyt.: „*strefa obszarów pośrednich, o dominującej roli rolnictwa i jedynie „wyspowej” urbanizacji i uprzemysłowieniu, w której rozwój gospodarczy i środowisko pozostają w stanie względnej równowagi*”). Zgodnie ze wskazaniem tego dokumentu polityka ekologiczna na terenach wiejskich powinna być ukierunkowana na utrzymanie tej równowagi, poprzez eliminowanie, ograniczanie lub łagodzenie już występujących bądź mogących się pojawić potencjalnie niekorzystnych dla środowiska kierunków lub tendencji w działalności gospodarczej, np. nadmiernie intensywny rozwój inwestycji budowlanych na obrzeżach miast i w sąsiedztwie tranzytowych dróg transportu samochodowego, intensyfikacja produkcji rolnej, itp. Ze względu na szczególne walory tej przestrzeni, zwłaszcza przyrodnicze, istotne jest prowadzenie planowania i zagospodarowania z poszanowaniem wszelkich reguł i zasad ładu przestrzennego i zrównoważonego rozwoju. Racjonalne kształtowanie środowiska i zagospodarowanie jego zasobami zgodne z zasadą zrównoważonego rozwoju, jest jednym z podstawowych uwarunkowań planowania przestrzennego, realizowanego zgodnie z zasadami określonymi ustawą o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym².

Ustawa - Prawo ochrony środowiska³ w art. 72 określa wymagania dotyczące zakresu uwzględniania ochrony środowiska w planach miejscowych, podkreślając konieczność zapewnienia warunków utrzymania równowagi przyrodniczej i racjonalnej gospodarki zasobami środowiska, w szczególności przez:

- 1) ustalanie programów racjonalnego wykorzystania powierzchni ziemi, w tym na terenach eksploatacji złóż kopalin, i racjonalnego gospodarowania gruntami,
- 2) uwzględnianie obszarów występowania złóż kopalin oraz obecnych i przyszłych potrzeb eksploatacji tych złóż,
- 3) zapewnianie kompleksowego rozwiązania problemów zabudowy miast i wsi, ze szczególnym uwzględnieniem gospodarki wodnej, odprowadzania ścieków, gospodarki odpadami, systemów transportowych i komunikacji publicznej oraz urządzania i kształtowania terenów zieleni,
- 4) uwzględnianie konieczności ochrony wód, gleby i ziemi przed zanieczyszczeniem w związku z prowadzeniem gospodarki rolnej,

¹ II Polityka Ekologiczna Państwa. Rada Ministrów, Warszawa 2000; Program wykonawczy do II Polityki Ekologicznej Państwa na lata 2002-2010, Rada Ministrów, Warszawa 2002. Kontynuacją ustaleń tych dokumentów jest „Polityka Ekologiczna Państwa na lata 2003-2006 z uwzględnieniem perspektywy na lata 2007-2010” (M.P. z 2003 r. Nr 33, poz. 433).

² Ustawa z dnia 27 marca 2003 r. o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym, Dz. U. Nr 80, poz. 717, z późn. zm.

³ Ustawa z dnia 27 kwietnia 2001 r. - Prawo ochrony środowiska, Dz. U. Nr 62, poz. 627, z późn. zm.

- 5) zapewnianie ochrony walorów krajobrazowych środowiska i warunków klimatycznych,
- 6) uwzględnianie innych potrzeb w zakresie ochrony powietrza, wód, gleby, ziemi, ochrony przed hałasem, wibracjami i polami elektromagnetycznymi.

Sytuacja planistyczna gmin rolniczych uzależniona jest w znacznym stopniu od ich położenia w stosunku do dużych miast, które stymulują presję osiedleńczą i sposób zagospodarowania gruntów, sprzyjając wzrostowi procesów urbanizacyjnych:

Tabela 1. Sytuacja planistyczna gmin rolniczych

Table 1. Planning situation of the agricultural community

Element charakterystyki	Gminy rolnicze położone:	
	daleko od miast	w pobliżu miast
Presja osiedleńcza	mała	duża
Zagospodarowanie gruntów	• znaczny udział gruntów V i VI klasy wypadających z produkcji rolnej	• okresowo użytkowane osiedla rekreacyjne • zwiększona podaż gruntu budowlanego • zabudowane grunty wypadające z produkcji rolniczej
Dokumenty planistyczne	• brak opracowań ekofizjograficznych • brak planów miejscowych	• sporządzanie planów miejscowych
Kształtowanie krajobrazu	• brak	• zanik

Źródło: opracowanie własne.

W przypadku gmin na obszarach chronionych, zwłaszcza na terenach parków narodowych i krajobrazowych oraz obszarów NATURA 2000, wszelkie planowanie przestrzenne i gospodarcze uzależnione są od opracowania planów ochrony. Gospodarowanie w granicach NATURA 2000 wyraźnie zależne jest także od uruchomienia pełnego finansowania programów środowiskowo-rolnych.

Istotne dla przestrzeni geograficznej są zwłaszcza działania umożliwiające tworzenie warunków dla współistnienia środowiska przyrodniczego i zurbanizowanego, powstawanie wielofunkcyjnych struktur przestrzennych oraz zachowanie dziedzictwa kulturowego poprzez wpisanie go w struktury przestrzenne. Przykładowo dla przestrzeni Wielkopolski realizowane są one w różnym zakresie w wydzielonych strefach zróżnicowanej polityki przestrzennej⁴:

⁴ Plan Zagospodarowania Przestrzennego Województwa Wielkopolskiego. Uwarunkowania rozwoju przestrzennego. Wielkopolskie Biuro Planowania Przestrzennego w Poznaniu, 2000; Plan Zagospodarowania Przestrzennego Województwa Wielkopolskiego. Kierunki polityki przestrzennej. Wielkopolskie Biuro Planowania Przestrzennego w Poznaniu, 2001.

Strefa:	Charakterystyka:
intensywnej gospodarki rolnej	Obejmuje obszary charakteryzujące się stosunkowo wysokim wskaźnikiem jakości rolniczej przestrzeni produkcyjnej (powyżej średniej krajowej). Priorytetowym zadaniem w tej strefie jest ochrona gleb wysokich klas bonitacyjnych przed degradacją i przed wyłączeniem ich z produkcji rolnej. Tereny te stanowią zaplecze żywnościowe dla Wielkopolski oraz bazę surowcową dla przemysłu rolno-spożywczego, którego rozwój winien być preferowany głównie w ramach tej strefy. Podniesienie lesistości wskazane jest głównie poprzez wprowadzanie zadrzewień.
leśno-rekreacyjna z rolnictwem ekologicznym	Obejmuje tereny ze znacznym udziałem lasów i objęte różnymi formami ochrony, z urozmaiconą rzeźbą i jeziorami, malowniczym krajobrazem. Gospodarowanie powinno być podporządkowane funkcji rekreacyjnej, która nie będzie wiodącą (z wyjątkiem niektórych miejsc), ale w istotny sposób stymulować będzie rozwój.
koncentracji procesów urbanistycznych	Są to obszary dwóch aglomeracji: Poznania i Kalisza-Ostrowa. Koncentracja procesów urbanistycznych widoczna jest również w rejonie Konina. W aglomeracji poznańskiej procesy inwestycji zabudowy są już bardzo zaawansowane, szczególnie w większości gmin bezpośrednio sąsiadujących z miastem. Aglomeracja kalisko-ostrowska zaczyna się tworzyć na bazie dwóch ośrodków subregionalnych. Obie aglomeracje, oprócz centrów miejskich, obejmują także podmiejskie obszary wielofunkcyjne. W ich obrębie utrzymuje się istniejące załawastowanie, ale przestrzeń rolnicza (wsie i tereny upraw) stopniowo przekształca się na osiedla mieszkaniowe z towarzyszącą infrastrukturą społeczną, tereny działalności gospodarczej i usług oraz tereny zieleni wypoczynkowej dla mieszkańców aglomeracji.
przyspieszonego rozwoju społecznego i gospodarczego	Strefa wykształcona wzdłuż najważniejszych dróg województwa. Dostępność komunikacyjna stanowi jeden z istotnych czynników decydujących o atrakcyjności terenu dla inwestorów. Proces lokalizowania działalności gospodarczej wzdłuż dróg aktywizuje jednostki osadnicze leżące w ich pobliżu. Widoczne to jest w obrębie aglomeracji oraz w rejonie wszystkich dróg ekspresowych i krajowych oraz, w mniejszym stopniu, wojewódzkich. Najintensywniejszy rozwój występuje w rejonie węzłów autostradowych, szczególnie tych które leżą w obrębie aglomeracji poznańskiej.
Obszar Konińsko-Tureckiego Zagłębia Węglowego	Wschodni rejon województwa, związany z eksploatacją węgla brunatnego i z przemysłem energetycznym. W związku z wyczerpywaniem się zasobów węgla (eksploatacja złóż na poziomie dzisiejszego wydobycia możliwa jest do 2040 r.) wymaga on specjalnego traktowania. Dotyczy to głównie rozwiązywania problemów Zagłębia w nawiązaniu do polityki energetycznej kraju oraz rekultywacji terenów pokopalnianych.
dolin Warty i Noteci	Podstawowe problemy tej strefy to prowadzenie działań zmierzających do ograniczenia zagrożenia powodzią, dostosowania koryt rzecznych do żeglugi (Warta – od miasta Konina w dół rzeki), odbudowy i rozbudowy urządzeń portowych, realizacji przystani (sportowych, turystycznych), rekreacyjnego zagospodarowania dolin z uwzględnieniem walorów przyrodniczych i kulturowych oraz ochrony środowiska przyrodniczego, szczególnie na terenach objętych ochroną prawną oraz proponowanych do objęcia ochroną.

Kierunki polityki przestrzennej przyjęte w planie województwa nawiązują bezpośrednio do strategii rozwoju województwa wielkopolskiego⁵, której oddziaływanie na środowisko przyrodnicze określa prognoza⁶. Jednym z podstawowych zadań tego planu jest przełożenie ustaleń zawartych w strategii na rozwiązania, których realizacja możliwa jest w przestrzeni. Dotyczy to zwłaszcza Celu Strategicznego „Dostosowanie przestrzeni do wyzwań XXI wieku” i Celu operacyjnego „Poprawa stanu środowiska i racjonalne gospodarowanie zasobami przyrodniczymi”.

Ocena oddziaływania na środowisko celów operacyjnych rozwoju regionalnego Environmental Impact Assessment of operational objective of the regional development

Praktyczną realizację regionalnej „Strategii Rozwoju Województwa Wielkopolskiego do roku 2020” umożliwi dopiero program operacyjny⁷, oddziaływanie którego na środowisko przyrodnicze, także na terenach wiejskich, określa odrębna prognoza⁸. Ustala ona, czy zapisy programu operacyjnego ściśle związanego z zapisami strategii, nie naruszają zasad prawidłowego funkcjonowania środowiska przyrodniczego. Istotą sprawy jest sytuacja, w której względy ochrony środowiska i zrównoważonego rozwoju są rozważane na równi z innymi celami i priorytetami (gospodarczymi i społecznymi). Prognoza ułatwia również identyfikację możliwych do określenia skutków środowiskowych spowodowanych realizacją w przyszłości postanowień ocenianego dokumentu oraz określa, czy istnieje prawdopodobieństwo powstawania w przyszłości konfliktów i zagrożeń w środowisku.

Program operacyjny, podobnie jak Strategia, w swoim założeniu jest dokumentem ogólnym, chociaż definiuje nie tylko priorytety i ich cele, które wyznaczają kierunki rozwoju, lecz także określa terminy ich osiągnięcia i wielkość przewidywanych środków finansowych. Dokumenty te nie określają natomiast miejsc lokalizacji projektów służących osiągnięciu celów. Nie można zatem ściśle zidentyfikować i zlokalizować znaczących oddziaływań realizacji zarówno strategii, jak i programu operacyjnego na środowisko przyrodnicze. Wiąże się to także z odległym horyzontem czasowym realizacji priorytetów w ramach programu operacyjnego.

⁵ *Strategia Rozwoju Województwa Wielkopolskiego*. Urząd Marszałkowski Województwa Wielkopolskiego, Poznań, 2000; *Strategia Rozwoju Województwa Wielkopolskiego do 2020 roku*. Urząd Marszałkowski Województwa Wielkopolskiego, Poznań 2005.

⁶ *Prognoza oddziaływania na środowisko Strategii Rozwoju Województwa Wielkopolskiego do 2020 roku*. Wielkopolskie Biuro Planowania Przestrzennego, Poznań 2005.

⁷ *Wielkopolski Regionalny Program Operacyjny na lata 2007-2013*. Urząd Marszałkowski Województwa Wielkopolskiego, Poznań 2007.

⁸ K. Kasprzak, *Prognoza oddziaływania na środowisko Wielkopolskiego Regionalnego Programu Operacyjnego na lata 2007-2013*. Urząd Marszałkowski Województwa Wielkopolskiego, Poznań 2007.

Analiza macierzy wpływu realizacji priorytetów programu operacyjnego pozwoliła wskazać na zasadniczą grupę kategorii interwencji w ramach priorytetów o potencjalnym znaczącym oddziaływaniu na środowisko. Są to kategorie interwencji generalnie związane z rozwojem infrastruktury drogowej, kolejowej, lotniczej, budową sieci przesyłowych energii i paliw oraz rozwojem terenów inwestycyjnych, szczególnie terenów aktywizacji gospodarczej i pozarolniczych funkcji obszarów wiejskich (Priorytet II: *„Infrastruktura o podstawowym znaczeniu dla rozwoju”*). Do kategorii interwencji związanych z rozwojem infrastruktury technicznej, stanowiących źródło potencjalnych znaczących negatywnych oddziaływań, zaliczyć należy zwłaszcza inwestycje liniowe, będące w większości inwestycjami pogarszającymi stan środowiska. Powodują one zróżnicowany charakter zakłóceń i zmian środowiska przyrodniczego, zarówno naturalnych jego cech, jak i zmian antropogenicznych. Poza zachwianiem równowagi środowiska przyrodniczego również wywierają ujemny wpływ na wartościowe cechy krajobrazu, a także na pozytywne efekty długoletniej działalności człowieka związane z kształtowaniem krajobrazu. Do najpoważniejszych inwestycji liniowych mających duży wpływ na stan środowiska przyrodniczego w województwie wielkopolskim zaliczyć należy autostradę i drogi ekspresowe oraz linie elektroenergetyczne. Stanowią one bariery ograniczające lub przerywające ciągłości układów przyrodniczych, powodują dalszą fragmentację i izolację ekosystemów, stanowią znaczne obciążenie dla środowiska poprzez hałas, wibracje, zanieczyszczenie wód powierzchniowych i podziemnych oraz występowaniem poważnych awarii (np. podczas przewozów materiałów niebezpiecznych). Obok negatywnych skutków, jakie wywołuje w środowisku przyrodniczym budowa autostrady i dróg ekspresowych, należy wskazać także na pozytywne skutki realizacji tych inwestycji. Wyprowadzają one ruch pojazdów (głównie tranzytowy) poza tereny miejskie, zmniejszając w znacznym stopniu hałas komunikacyjny, i poprawiają warunki bioklimatyczne poprzez zmniejszenie emisji spalin, wpływają pozytywnie na zwiększenie bezpieczeństwa i komfort jazdy oraz skracają czas podróży. Z tego względu negatywna lub pozytywna ocena potencjalnego wpływu realizacji wybranej kategorii interwencji w ramach priorytetu nie może być rozpatrywana indywidualnie. Rozwój społeczno-gospodarczy jest wypadkową wielu działań kumulujących pozytywne, negatywne lub neutralizujących negatywne wpływy realizacji różnych działań. Rozwój działalności gospodarczej, i co za tym idzie wzrost obciążenia środowiska, musi być bezwzględnie rekompensowany celami ukierunkowanymi na rzecz ochrony środowiska.

Drogi i autostrady należy zaliczyć do przedsięwzięć, które w znaczący sposób mogą oddziaływać zarówno na kształtowanie zasobów wód powierzchniowych, jak i na ich jakość. Oddziaływanie to może być różne, w zależności od rodzaju i parametrów inwestycji, stanu środowiska przyrodniczego, warunków geologicznych, systemu zasilania rzek, topografii terenu itp. Najbardziej widoczne oddziaływania związane są z:

- 1) przekształceniami koryta rzeki i zabudową brzegów, wykonywanymi przy przecięciach rzek i dolin trasami drogowymi,
- 2) odprowadzaniem spływów opadowych do wód powierzchniowych,
- 3) likwidacją mokradeł, oczek wodnych i cennych biotopów wodnych, spowodowanych budową tras drogowych,
- 4) zaburzeniami w zasilaniu rzek, powstającymi w wyniku przekształceń w zlewniach.

Teoretycznie należy założyć, że zabezpieczeniem realizacji wszystkich celów strategicznych i operacyjnych zapisanych w Strategii oraz priorytetów programu operacyjnego, zgodnie z zasadą poszanowania potrzeb środowiska przyrodniczego, są cele horyzontalne strategii: ład przestrzenny i zrównoważony rozwój. Cele te pozwolą na zachowanie spójności systemu ekologicznego przy utrzymaniu bądź poprawie jego stanu i ograniczaniu konfliktów między poszczególnymi formami wykorzystania różnych obszarów.

Program operacyjny nie zawiera obecnie rozwiązań alternatywnych, które mogą się pojawić dopiero w trakcie realizacji priorytetów. Poszczególne priorytety zapisane w programie operacyjnym będą realizowały wspólny cel nadrzędny, którym jest realizacja celów Strategii, przez wzajemne współdziałanie i koordynację działań. Dla realizacji priorytetów rozwój systemu monitorowania umożliwi na bieżąco wprowadzanie ewentualnych korekt wynikających z rozwoju techniki i współczesnej wiedzy oraz w wyniku zmian sytuacji społeczno-gospodarczej.

Transgraniczne oddziaływanie realizacji programu operacyjnego na środowisko jest ściśle związane z transgranicznym oddziaływaniem realizacji Strategii na środowisko. Ponieważ województwo wielkopolskie nie jest położone w obszarze przygranicznym, nie możemy mówić o transgranicznym oddziaływaniu w rozumieniu ratyfikowanej przez Polskę w 1999 r. Konwencji z Espoo⁹. Nieuniknione jest natomiast oddziaływanie obciążające środowisko siedmiu sąsiadujących z nim województw. Oddziaływanie to dotyczyć będzie głównie emisji zanieczyszczeń powietrza oraz wpływu na jakość płynących wód powierzchniowych. Odnosnie oddziaływania na wody powierzchniowe największy udział mają rzeki – Warta, Noteć, Odra i Barycz, niosące zanieczyszczenia związane ze ściekami komunalnymi oraz ze spływem powierzchniowym z powierzchni rolnych. Wiele obszarów objętych ochroną prawną, w tym także obszary NATURA 2000 występuje w sąsiedztwie z innymi województwami, dlatego w realizacji konkretnych zadań w ramach priorytetów niezbędne będzie podejmowanie wspólnych działań mających na celu zachowanie walorów przyrodniczych i krajobrazowych.

⁹ Konwencja o ocenach oddziaływania na środowisko w kontekście transgranicznym, sporządzona w Espoo dnia 25 lutego 1991 r., Dz. U. z 1999 r. Nr 96, poz. 1111.

Wnioski

Conclusions

W aktualnym systemie prawnym mamy do czynienia z szeroko rozbudowanym instrumentarium ochrony środowiska wyraźnie powiązanim z procesem planowania miejscowego. Sytuacja ta w sensie teoretycznym stwarza dogodne warunki do osiągnięcia takiego stanu przestrzeni, który odpowiada wymogom idei ładu przestrzennego, jak i idei zrównoważonego rozwoju.

Przeszkodą w osiągnięciu harmonijnego kształtu przestrzeni wydają się być jednakże niedostatki w wykorzystywaniu prawnie umocowanego potencjału ochrony środowiska w praktyce planowania miejscowego, co wynikać może z faktu:

- 1) opracowywania planów miejscowych dla niewielkich terenów, nierzadko nawet dla jednej działki budowlanej,
- 2) sporządzania planów miejscowych fakultatywnie, najczęściej dla obszarów najcenniejszych pod względem gospodarczym,
- 3) zapisywania ustaleń wiążących plany miejscowe wynikających z instrumentarium ochrony środowiska nierzadko w skali wielokrotnie mniejszej niż plany miejscowe¹⁰.

Prognoza oddziaływania na środowisko wykonana dla Wielkopolskiego Regionalnego Programu Operacyjnego na lata 2007-2013 nie wskazała na występowanie zagrożeń dla środowiska w wydzielonych kategoriach interwencji. Przyjęcie do realizacji na etapie planowania konkretnych przedsięwzięć rozwiązań zapobiegających i ograniczających oddziaływanie na środowisko wyeliminuje ewentualne konflikty środowiskowe.

Literatura

Bibliography

- Kasprzak K. 2007, *Prognoza oddziaływania na środowisko Wielkopolskiego Regionalnego Programu Operacyjnego na lata 2007-2013*, Urząd Marszałkowski Województwa Wielkopolskiego, Poznań.
- Konwencja o ocenach oddziaływania na środowisko w kontekście transgranicznym, sporządzona w Espoo dnia 25 lutego 1991 r.*, Dz. U. z 1999 r. Nr 96, poz. 1111.
- Plan Zagospodarowania Przestrzennego Województwa Wielkopolskiego. Uwarunkowania rozwoju przestrzennego*, Wielkopolskie Biuro Planowania Przestrzennego w Poznaniu, 2000.

¹⁰ Podstawową skalą dla planów miejscowych jest skala 1 : 1000, a np. dla planów ochrony skala 1 : 10 000 lub 1 : 25 000.

Plan Zagospodarowania Przestrzennego Województwa Wielkopolskiego. Kierunki polityki przestrzennej, Wielkopolskie Biuro Planowania Przestrzennego w Poznaniu, 2001.

II Polityka Ekologiczna Państwa, Rada Ministrów, Warszawa 2000.

Program wykonawczy do II Polityki Ekologicznej Państwa na lata 2002-2010, Rada Ministrów, Warszawa 2002.

Strategia Rozwoju Województwa Wielkopolskiego, Urząd Marszałkowski Województwa Wielkopolskiego, Poznań, 2000.

Strategia Rozwoju Województwa Wielkopolskiego do 2020 roku, Urząd Marszałkowski Województwa Wielkopolskiego, Poznań 2005.

Wielkopolski Regionalny Program Operacyjny na lata 2007-2013, Urząd Marszałkowski Województwa Wielkopolskiego, Poznań 2007.

Uchwała Sejmu Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 8 maja 2003 r. w sprawie przyjęcia „Polityki Ekologicznej Państwa na lata 2003-2006 z uwzględnieniem perspektywy na lata 2007-2010”, M.P. Nr 33, poz. 433.

Ustawa z dnia 27 kwietnia 2001 r. – Prawo ochrony środowiska, Dz. U. Nr 62, poz. 627, z późn. zm.

Ustawa z dnia 27 marca 2003 r. o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym, Dz. U. Nr 80, poz. 717, z późn. zm.

Ochrona i kształtowanie środowiska w planowaniu i zagospodarowaniu przestrzeni terenów wiejskich

Streszczenie

W artykule przedstawiono podstawowe zasady związane z ochroną i kształtowaniem środowiska w gminach wiejskich w kontekście dokumentów planistycznych i strategicznych. Zwrócono uwagę, że w aktualnym systemie prawnym mamy do czynienia z szeroko rozbudowanym instrumentarium ochrony środowiska wyraźnie powiązaniem z procesem planowania miejscowego. Sytuacja ta w sensie teoretycznym stwarza dogodne warunki do osiągnięcia takiego stanu przestrzeni, który odpowiada wymogom idei ładu przestrzennego, jak i idei zrównoważonego rozwoju. Przeszkodą w osiągnięciu harmonijnego kształtu przestrzeni wydają się być jednakże niedostatki w wykorzystywaniu prawnie umocowanego potencjału ochrony środowiska w praktyce planowania miejscowego. Powodem jest opracowywanie planów miejscowych dla niewielkich terenów, sporządzanie planów miejscowych fakultatywnie, najczęściej dla obszarów najcenniejszych pod względem gospodarczym oraz zapisywania ustaleń wiążących plany miejscowe wynikających z instrumentarium ochrony środowiska nierzadko w skali wielokrotnie mniejszej niż plany miejscowe.

Prognoza oddziaływania na środowisko wykonana dla Wielkopolskiego Regionalnego Programu Operacyjnego na lata 2007-2013 nie wskazała na występowanie zagrożeń dla środowiska w wydzielonych kategoriach interwencji. Przyjęcie do realizacji na etapie planowania konkretnych przedsięwzięć rozwiązań zapobiegających i ograniczających oddziaływanie na środowisko wyeliminuje ewentualne konflikty środowiskowe.

JOANNA SMOLUK

Instrumenty wsparcia rolnictwa ekologicznego w Polsce

Organic farming support instruments in Poland

Wstęp

Introduction

Wsparcie ze strony instytucji państwowych ma stosunkowo duże znaczenie dla wprowadzania nowych metod produkcji czy innowacji, jakimi są ekologiczne metody produkcji. Również rolnictwo ekologiczne z uwagi na szereg korzyści zarówno środowiskowych, jak i ekonomiczno - społecznych jest obiektem wsparcia ze strony instytucji państwowych. W Unii Europejskiej stosowane są zróżnicowane instrumenty zarówno po stronie podażowej, jak i popytowej rynku żywności ekologicznej. Wsparcie po stronie podażowej ma głównie charakter finansowy i obejmuje dopłaty do powierzchni upraw (m.in. programy rolnośrodowiskowe) oraz dodatkowe narzędzia, takie jak dotacje do kosztów kontroli, szkolenia czy specjalne programy badawcze. Natomiast pomoc po stronie popytowej polega głównie na promocji produktów ekologicznych przy pomocy narzędzi związanych z komunikacją i wizerunkiem. Również w Polsce rolnictwo ekologiczne oraz rynek jego produktów są objęte zróżnicowanymi instrumentami wsparcia ekologicznych metod produkcji.

Wsparcie finansowe

Financial suport

Wsparcie finansowe rolnictwa ekologicznego wprowadzono w Polsce pod koniec XX wieku. Pierwszą regulacją w tym zakresie było Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej z dnia 11 maja 1998 r. w sprawie wysokości stawek dotacji dla rolnictwa oraz szczegółowych zasad i trybu ich udzielania, na mocy, którego wprowadzono dopłaty do kosztów kontroli gospodarstw ekologicznych.

W latach 1999-2004 stawki dopłat do kosztów kontroli stopniowo zwiększały się, ale szczególnie duży ich wzrost dotyczył gospodarstw o najmniejszej powierzchni (tab. 1). W latach 2000-2004 całkowita wielkość dotacji do kosztów kontroli

zwiększyła się ponad 8-krotnie z niespełna 0,35 mln zł do ponad 2,8 mln zł¹. W 2005 r. stawki dopłat do kosztów kontroli zostały obniżone, jednak ogólna kwota dopłat osiągnęła poziom około 3 mln zł z uwagi na wzrost liczby beneficjentów. W 2006 r. stawki ponownie wzrosły i łącznie wyniosły 4,7 mln zł².

Tabela 1. Stawki dotacji na dofinansowanie kosztów kontroli gospodarstw ekologicznych w latach 1999-2007

Table 1. The rates of subsidies for inspection cost between 1999 and 2007

Powierzchnia gospodarstwa	Stawki w zł na gospodarstwo					
	1999	2000-2001	2002-2003	2004	2005-2006	2007
do 5 ha	100	300	400	600	450	500
5-10 ha	130	350	450	750	500	600
10-20 ha	150	400	550	800	550	650
20-50 ha	180	450	650	900	600	700
50-100 ha	200	500	700	1000	650	750
pow. 100 ha	350	600	800	1100	700	800

Źródło: opracowanie własne na podstawie Rozporządzeń Ministra właściwego ds. rolnictwa w sprawie stawek dotacji przedmiotowych dla różnych podmiotów wykonujących zadania na rzecz rolnictwa.

Od 1999 r., poza dofinansowaniem kosztów kontroli, stosowane były również dopłaty do powierzchni upraw ekologicznych. Ich stawki z roku na rok zmieniały się i były ustalane odpowiednio do ilości środków przeznaczonych w budżecie państwa na rolnictwo ekologiczne oraz w oparciu o prognozowaną na kolejny rok liczbę gospodarstw. Zmienne były również limity obszarowe gospodarstw, dla których dotacja była wypłacana w pełnej kwocie lub ulegała obniżeniu do 50%. Wysokość stawek różnicowano w zależności od rodzaju upraw. Najwyższe stawki przyznawane były do powierzchni plantacji jagodowych i sadów oraz upraw warzywniczych, co miało stymulować wzrost podaży warzyw i owoców (tab. 2). Wyższe stawki dopłat przysługiwały również gospodarstwom w drugim roku przestawiania. Po okresie przestawiania na metody ekologiczne dopłaty były o około 25% niższe. W 1999 r. łączna suma tych dopłat była niewielka i wyniosła zaledwie 674 tys. zł, po czym w 2000 r. i w 2001 r. wzrosła odpowiednio do 3,8 mln zł i 5,9 mln zł. Natomiast w roku 2002 spadła o 1,8 mln zł, co było konsekwencją obniżki stawek dopłat do

¹ W. Luczka-Bakuła, J. Smoluk, W. Czubak, *Conditions and perspectives of the development of the organic farming in Poland*, Roczniki Akademii Rolniczej w Poznaniu, CCCLIX, Wyd. AR, Poznań 2004, s. 109-118.

² Na podstawie informacji pracowników Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Departament Hodowli i Ochrony Roślin, Wydział Rolnictwa Ekologicznego.

1 ha upraw. W 2003 r. stawki te podniesiono i łączna kwota dopłat wyniosła prawie 6 mln zł³.

Tabela 2. Stawki dopłat do upraw ekologicznych w latach 1999-2003 (zł/ha)

Table 2. The rates of subsidies for organic land between 1999 and 2003(zł/ha)

Rodzaje upraw	Gospodarstwa z certyfikatem				Gospodarstwa w drugim roku przestawiania			
	1999	2000-2001	2002	2003	1999	2000-2001	2002	2003
Uprawy warzywne	150	450	400	400	200	600	500	500
Uprawy rolnicze	120	360	150	250	150	450	200	300
Sady	180	540	450	500	220	660	550	600
Plantacje jagodowe	200	600	500	500	230	690	550	550
Łąki i pastwiska	50	120	50	80	75	150	80	100

Źródło: opracowanie własne na podstawie Rozporządzeń Ministra właściwego ds. rolnictwa w sprawie stawek dotacji przedmiotowych dla równych podmiotów wykonujących zadania na rzecz rolnictwa.

W 2004 r. w momencie przystąpienia Polski do Unii Europejskiej wprowadzono program rolnośrodowiskowy, który polega na realizacji przez rolnika działań wspierających systemy produkcji rolniczej zgodne z wymogami ochrony środowiska oraz ochrony zasobów genetycznych zwierząt gospodarskich. Program ten składa się z siedmiu pakietów⁴:

- rolnictwo zrównoważone,
- rolnictwo ekologiczne,
- utrzymanie łąk ekstensywnych,
- utrzymanie pastwisk ekstensywnych,
- ochrona gleb i wód,
- strefy buforowe,
- zachowanie lokalnych ras zwierząt gospodarskich.

Część pakietów obejmuje powierzchnię całego kraju (rolnictwo ekologiczne, ochrona gleb i wód, strefy buforowe, zachowanie lokalnych ras zwierząt gospodarskich), pozostałe zaś mogą być stosowane tylko w strefach priorytetowych.

Wysokość płatności zależy od działań zadeklarowanych w pięcioletnim planie rolnośrodowiskowym. Stawki dopłat przysługujące rolnikom ekologicznym w ra-

³ W. Luczka-Bakuła, J. Smoluk, W. Czubak., *Conditions...*, op.cit.

⁴ Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, <http://www.minrol.gov.pl/DesktopModules/Announcement>.

mach pakietu „rolnictwo ekologiczne” były znacznie wyższe niż dotychczas (tab. 3). Ustalono również progi degresywności, które kształtowały się następująco:

- 1 – 100 ha – 100% dopłat,
- za każde kolejne 50 ha -50% dopłat (100,1-300 ha),
- za obszar powyżej 300 ha – 10% dopłat.

Tabela 3. Stawki płatności w ramach pakietu „Rolnictwo ekologiczne” w latach 2004-2006

Table 3. The rates of subsidies in „Organic Farming” agri-environmental scheme between 2004 and 2006

Rodzaj upraw	Stawka w zł /ha
Uprawy rolnicze bez certyfikatu	680
Uprawy rolnicze z certyfikatem	600
Użytki zielone bez certyfikatu	330
Użytki zielone z certyfikatem	260
Uprawy warzywnicze bez certyfikatu	980
Uprawy warzywnicze z certyfikatem	940
Uprawy specjalne – sadownicze i jagodowe bez certyfikatu	1800
Uprawy specjalne – sadownicze i jagodowe z certyfikatem	1540

Źródło: *Plan Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2004-2006*.

Łączna kwota dopłat w 2004 r. w ramach pakietu wyniosła prawie 35,4 mln zł, czyli niemal 6-krotnie więcej niż w 2003 r. Wynikało to ze wzrostu stawek, jak również zwiększenia powierzchni upraw ekologicznych, w szczególności użytków zielonych (o 180%), a także upraw sadowniczych i jagodowych (o około 110%).

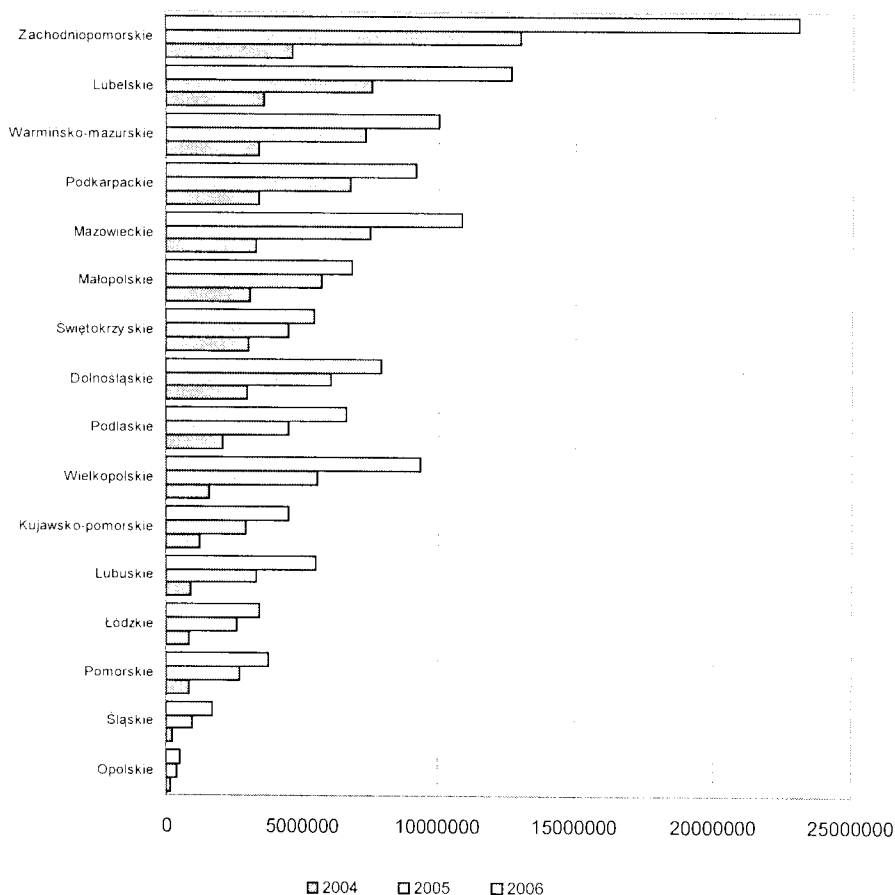
W 2005 r. i 2006 r. łączne kwoty dopłat do powierzchni upraw ekologicznych wyniosły odpowiednio 81,2 i 121,2 mln zł, co oznacza prawie 2,5 i 3,5- krotny przyrost w stosunku do roku 2004. Był on konsekwencją zwiększenia liczby uczestników programu rolnośrodowiskowego (zwłaszcza w 2005 r.) oraz powierzchni upraw ekologicznych o najwyższych stawkach dopłat, tj. w szczególności plantacji jagodowych i sadowniczych.

W ramach programu rolnośrodowiskowego najwięcej na dopłaty do powierzchni upraw ekologicznych wydano w województwie zachodniopomorskim (w 2004 r. – 13,2% wszystkich środków, w 2005 r. – 16,0%, w 2006 r. – 19,0%) i warmińsko-mazurskim (odpowiednio: 9,7%, 9,0% i 8,3%), gdzie dominują stosunkowo największe gospodarstwa oraz lubelskim (7,3%, 9,3% i 10,4%), podkarpackim (9,7%, 8,4% i 7,6%) i mazowieckim (9,3%, 9,2% i 8,2%), w których zlokalizowanych jest stosunkowo dużo gospodarstw ekologicznych (wyk. 1). Najmniej środków wydano w województwie opolskim (w ciągu 3 lat około 0,5% wszystkich środków), śląskim (odpowiednio 0,7%, 1,2% i 1,4%) łódzkim (2,4%, 3,2% i 2,8%) oraz pomorskim (2,4%,

3,3% i 3,4%) gdzie znajduje się niewiele gospodarstw, a także kujawsko-pomorskim (3,5%, 3,6% i 3,7%), w którym mimo relatywnie dużej liczby rolników ekologicznych, gospodarstwa są względnie małe w porównaniu do innych województw.

Wykres 1. Środki wydatkowane w pakiecie „Rolnictwo ekologiczne” w ramach programu rolno-środowiskowego w latach 2004-2006

Figure 1. Expenditures in „Organic Farming” agri-environmental scheme between 2004 and 2006



Źródło: informacje pracowników ARiMR.

Dodatkowo rolnicy ekologiczni mieli szansę na równoczesne uczestnictwo w innych pakietach zapewniających dopłaty. Mogli oni partycypować maksymalnie w trzech pakietach łącząc „Rolnictwo ekologiczne” z pakietem „Zachowanie rodzimych ras” oraz w strefach priorytetowych „Utrzymanie łąk ekstensywnych”,

„Utrzymanie pastwisk ekstensywnych” i „Strefy buforowe”. W ten sposób mieli możliwość uzyskania większego poziomu dopłat. Ponadto w przypadku zbilansowania produkcji roślinnej z produkcją zwierzęcą, stawka podstawowa płatności w pakiecie rolnictwo ekologiczne była zwiększana o 20 %.

W latach 2007-2013 w ramach nowego Programu Operacyjnego Rozwój Obszarów Wiejskich wdrażane jest działanie „Program rolnośrodowiskowy i inwestycje nieprodukcyjne”, które obejmuje 10 pakietów, w tym rolnictwo ekologiczne. Środki w ramach tego programu są wypłacane z Europejskiego Funduszu Rolniczego Rozwoju Obszarów Wiejskich⁵. W projekcie działania w zakresie rolnictwa ekologicznego przewidziano zmianę stawek dopłat do niektórych rodzajów upraw (tab. 4). Zmniejszono również progi degresywności, które obecnie wynoszą:

- a) 1-100 ha – 100% płatności,
- b) 100,0 -200 ha – 50% płatności,
- c) powyżej 200 ha – 10% płatności.

Tabela 4. Stawki płatności w ramach pakietu „Rolnictwo ekologiczne” w latach 2007-2013

Table 4. The rates of subsidies in „Organic Farming” agri-environmental scheme between 2007 and 2013

Rodzaj upraw	Stawka w zł /ha
Uprawy rolnicze bez certyfikatu	800
Uprawy rolnicze z certyfikatem	750
Użytki zielone bez certyfikatu	330
Użytki zielone z certyfikatem	260
Uprawy warzywnicze bez certyfikatu	1540
Uprawy warzywnicze z certyfikatem	1300
Uprawy roślin zielarskich bez certyfikatu	800
Uprawy roślin zielarskich z certyfikatem	720
Uprawy specjalne – sadownicze bez certyfikatu określone w rozporządzeniu ministra	1800
Uprawy specjalne – sadownicze z certyfikatem określone w rozporządzeniu ministra	1540
Uprawy sadownicze bez certyfikatu	800
Uprawy sadownicze z certyfikatem	650

Źródło: Program Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013, <http://www.minrol.gov.pl>.

Wzrost poziomu płatności przewidziany w Programie Operacyjnym Rozwoju Obszarów Wiejskich dotyczy głównie dla upraw rolniczych i warzywniczych. Jest

⁵ Program Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013, <http://www.minrol.gov.pl>.

wyrazem określonej polityki ukierunkowanej na wzrost produkcję warzyw i owoców, których skala upraw dotychczas jest dość niewielka z uwagi na stosunkowo dużą pracochłonność i problemy z przechowywaniem. Konsumenci natomiast wyrażają największy popyt na tego rodzaju produkty.

Uprawy sadownicze zaś podzielono na dwie grupy. pierwszą z nich stanowią gatunki bardziej pracochłonne, np. owoce jagodowe, do których przyznano wyższy poziom stawek, drugą zaś stanowią uprawy mniej pracochłonne (np. orzechy laskowe), dla których obowiązują niższe stawki dopłat.

Wsparcie doradcze

Advisory support

Równie istotnym instrumentem wspierania rolnictwa ekologicznego jest doradztwo. Z ekonomicznego punktu widzenia może być ono traktowane jako innowacja, element postępu ekonomiczno-społecznego. Doradztwo przyczynia się do zmiany struktur o charakterze mikro- (na poziomie pojedynczego gospodarstwa) i makroekonomicznym (rolnictwo) w bardziej efektywne systemy gospodarowania.

Na doradztwo składa się organizowanie programów doradczych postaci spotkań, kursów, seminariów, wykładów, wyjazdów, dystrybucji wydawnictw, jak również promowanie i zachęcanie rolników do stosowania nowych rozwiązań technologicznych, organizacyjnych i ekonomicznych oraz zbieranie, przetwarzanie i popularyzowanie wśród rolników informacji, zwłaszcza rynkowych⁶.

Doradztwo w zakresie rolnictwa ekologicznego ma szczególnie charakter, ponieważ obejmuje zagadnienia natury zarówno produkcyjnej, ekonomicznej, marketingowej i administracyjnej, jak i środowiskowej oraz etycznej. Można je podzielić na:⁷

I. Pomoc w przedstawianiu gospodarstw na produkcję ekologiczną:

- przygotowanie zawodowe rolników, w tym organizację szkoleń, kursów i seminariów,
- przygotowanie planu przedstawiania gospodarstwa i bezpośrednią pomoc doradczą w okresie przedstawiania,
- przygotowanie wniosków rejestracyjnych oraz wniosków o wsparcie finansowe w ramach programów rolnośrodowiskowych, płatności obszarowych oraz funduszy strukturalnych,
- wdrażanie standardów jakościowych,
- zarządzanie gospodarstwem i marketing produktów,
- tworzenie grup producenckich.

⁶ Z. Brodziński, E.K. Chylek, *Doradztwo w agrobiznesie*, Wyd. ATR w Olsztynie, Olsztyn 1999, s. 21.

⁷ H. Skórnicki, *Doradztwo w rolnictwie ekologicznym*, Materiały z seminarium „Rolnictwo ekologiczne – nowe warunki działania wynikające z członkostwa Polski w Unii Europejskiej”, Warszawa 28 czerwca 2004.

2. Pomoc w prowadzeniu gospodarstw ekologicznych:

- przygotowanie wniosków rejestracyjnych, jak również o wsparcie finansowe,
- zarządzanie gospodarstwem i marketing produktów,
- doradztwo technologiczne.

Jedną z podstawowych ról w zakresie rozwoju rolnictwa ekologicznego odgrywa wsparcie na poziomie lokalnym. Organy samorządy lokalnego często zapewniają pomoc prawną i organizacyjną przy tworzeniu grup producenckich, jak również w momencie pozyskiwania funduszy pomocowych z budżetu UE. Samorządy terytorialne mają możliwość kreowania dogodnych warunków dla rozwoju gospodarstw ekologicznych, np. poprzez redukcję stawek podatku rolnego, bądź organizację imprez promocyjnych, takich jak specjalistyczne jarmarki, targi czy wystawy lub konkursy.

Na poziomie centralnym natomiast w 2005 r. z budżetu państwa przeznaczono dotację w wysokości 1 mln zł na koordynację doradztwa w zakresie rolnictwa ekologicznego i prowadzenie pokazowego gospodarstwa ekologicznego oraz wydawanie materiałów szkoleniowych⁸. Beneficjentem tej dotacji było Centrum Doradztwa Rolniczego, Oddział w Radomiu⁹.

Ustawa o rolnictwie ekologicznym przewiduje też, że z budżetu państwa można dofinansować badania, w tym wykonywanie analiz na zawartość substancji niedozwolonych w rolnictwie ekologicznym, a także dofinansować działania promocyjne, m.in. udział w targach krajowych i międzynarodowych. Poza tym w 2004 r. Rada UE zobowiązała państwa członkowskie do opracowania krajowych planów działań na podstawie Europejskiego Planu Działań dla Żywności Ekologicznej (*Organic Farming Action Plan*). Plan ten obejmuje działania na rzecz rozwoju ekologicznych metod produkcji, m.in. wsparcie promocji produktów ekologicznych, pozyskiwanie informacji rynkowych, a także wspieranie badań naukowych w tym zakresie, jak również budowanie jednolitych kryteriów rolnictwa ekologicznego oraz rozwój handlu międzynarodowego żywnością ekologiczną.

W związku z tym również w Polsce przyjęto Plan Działań dla Żywności Ekologicznej i Rolnictwa, który stanowi element strategii rozwoju polskiego rolnictwa ekologicznego w latach 2007-2013 i obejmuje 15 działań¹⁰. Najważniejsze z nich to kampania promocyjna produktów rolnictwa ekologicznego, opracowanie krajowego logo, udział w targach i mediach, konkursy dla producentów, wydanie materiałów promocyjnych, a także wykorzystanie produktów rolnictwa ekologicznego w zbior-

⁸ Informacje pracowników Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Departament Hodowli i Ochrony Roślin, Wydział Rolnictwa Ekologicznego.

⁹ Przy Centrum działa Ekologiczne Pole Doświadczalno-Wdrożeniowe, na którym sprawdzane są metody produkcji ekologicznej.

¹⁰ *Plan Działań dla Żywności Ekologicznej i Rolnictwa w Polsce*, Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Wydział Rolnictwa Ekologicznego, Warszawa 2007, <http://www.minrol.gov.pl>.

rowym żywieniu, gromadzenie danych dotyczących produkcji i rynku żywności ekologicznej, wsparcie producentów owoców i warzyw oraz przetwórstwa, jak również rozwój badań naukowych i poprawa efektywności przeprowadzanych kontroli. W związku z tym w październiku 2006 r. podjęto kampanię promującą żywność ekologiczną, która opiera się głównie na telewizyjnych spotach reklamowych i witrynie internetowej oraz prowadzeniu szeregu szkoleń¹¹. Celem tej kampanii jest przede wszystkim stymulowanie popytu na żywność ekologiczną poprzez zwiększanie wiedzy konsumentów na temat jej walorów, promowanie produktów oznaczonych wspólnotowym logo, podnoszenie świadomości konsumentów producentów i informowanie o korzyściach związanych z produkcją ekologiczną, zwłaszcza w zakresie ochrony środowiska, jak również edukowanie doradców oraz producentów w zakresie ekologicznych metod produkcji rolniczej i zasad certyfikacji.

Podsumowanie

Conclusions

Wsparcie rolnictwa ekologicznego w Polsce miało do tej pory raczej wąski zakres i opierało się przede wszystkim na pomocy finansowej oraz doradczej udzielanej rolnikom, głównie w zakresie metod produkcji, natomiast niewiele uwagi poświęcano działaniom marketingowym. Z jednej strony wsparcie produkcji ekologicznej jest dość ważne przede wszystkim z uwagi na szereg korzyści środowiskowych, z drugiej zaś strony, z ekonomicznego punktu widzenia, rolnicy ekologiczni będą skłonni kontynuować swoją działalność, jedynie wtedy, gdy zbyt ich produktów będzie opłacalny. Dlatego konieczne jest stymulowanie odpowiedniej wielkości popytu, który w przyszłości może przyczynić się do redukcji potencjalnej nierównowagi na rynku żywności ekologicznej. Istotną barierą w tym zakresie jest jednak fakt, że znajomość i rozpoznawalność produktów ekologicznych wśród polskich konsumentów jest dość mała. Podjęcie wzmożonych działań promocyjnych będzie sprzyjało upowszechnieniu rolnictwa ekologicznego, czego skutkiem może być wzrost popytu.

Literatura

Bibliography

- Brodziński Z., Chylek E.K., *Doradztwo w agrobiznesie*, Wyd. ATR w Olsztynie, Olsztyn 1999, s. 21.
- Łuczka-Bakula, W. Smoluk J., Czubak W., *Conditions and perspectives of the development of the organic farming in Poland*, Roczniki Akademii Rolniczej w Poznaniu, CCCLIX, Wyd. AR, Poznań 2004, s. 109-118.

¹¹ http://www.rolnictwoekologiczne.org.pl/13_118.html

Skórnicki H., *Doradztwo w rolnictwie ekologicznym*, Materiały z seminarium „Rolnictwo ekologiczne – nowe warunki działania wynikające z członkostwa Polski w Unii Europejskiej”, Warszawa 28 czerwca 2004.

Rozporządzenia Ministra właściwego ds. rolnictwa w sprawie stawek dotacji przedmiotowych dla różnych podmiotów wykonujących zadania na rzecz rolnictwa.

Plan Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2004-2006, <http://www.minrol.gov.pl>.

Program Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013, <http://www.minrol.gov.pl>.

Plan Działań dla Żywności Ekologicznej i Rolnictwa w Polsce, Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Wydział Rolnictwa Ekologicznego, Warszawa 2007.

http://www.rolnictwoekologiczne.org.pl/13_118.html.

<http://www.minrol.gov.pl/DesktopModules/Announcement>.

Informacje pracowników Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Departament Hodowli i Ochrony Roślin, Wydział Rolnictwa Ekologicznego.

Informacje pracowników Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa.

Instrumenty wsparcia rolnictwa ekologicznego w Polsce

Streszczenie

W artykule przedstawiono podstawowe instrumenty wsparcia rolnictwa ekologicznego w Polsce. Zaprezentowano poziom wsparcia finansowego do kosztów kontroli w latach 1999-2007 oraz do powierzchni upraw ekologicznych w okresie przedakcesyjnym i po przystąpieniu do UE (program rolnośrodowiskowy). W pracy przedstawiono też główne zadania w zakresie wsparcia doradczego gospodarstw ekologicznych, a także działania przewidziane w Planie Działań dla Żywności Ekologicznej i Rolnictwa w Polsce obejmujące m.in. promocję żywności ekologicznej.

Organic farming support instruments in Poland

Summary

The basic instruments of organic farming support in Poland were presented in this article. The level of financial support to the cost of controlling between 1999 and 2007 as well as subsidies to organic land in pre-accession period and after accession to the UE (agri-environmental programme). The elaboration also describes the main tasks of advisory support and activities in Polish Organic Farming Action Plan, which, among others, consists of organic food promotion.

KAMILA WILCZYŃSKA

Epoka informatyki a ekonomia i gospodarka

The age of information science and the influence on economics and economy

Zamiast wstępu

Instend of introduction

Od niepamiętnych czasów podejmowane były starania o skrócenie czasu niezbędnego do przepływu informacji od nadawcy do odbiorcy. Już w starożytności znane były systemy sygnalizatorów. Już w czasach nowożytnych wykształcił się alfabet semaforowy, umożliwiający dzięki sieci posterunków nie tylko alarm, lecz także przekazywanie dokładniejszych wiadomości. Szybkość przekazu decydowała niejednokrotnie o zwycięstwie w bitwach.

W gospodarce szybkość przepływu informacji nie grała początkowo takiej roli, jak w administracji i wojskowości. Produkcja towarów wymagała czasu. Podobnie transport i dostawa wytworzonych dóbr. Dopiero rozwój gospodarki rynkowej i związanej z nią konkurencji stał się czynnikiem wymuszającym przyspieszenie przepływu informacji handlowej. Rewolucję w tej dziedzinie przyniósł jednak dopiero wiek XIX wraz z wynalazkiem telefonu a następnie łączności radiowej. Dopiero w XIX wieku weszło w użycie powiedzenie „czas to pieniądz” (Time is money) i to nieprzypadkowo w świecie anglosaskim, który znacznie wyprzedził inne kraje w rozwoju handlu i transakcji pieniężnych.

W ekonomii przez długie lata czynnik czasu nie był traktowany, jako parametr mierzalny o określonej wartości. W starożytności czas upływał powoli, ceniona była stabilność. Już jednak Adam Smith eksponując znaczenie podziału pracy i dzięki niemu możliwość przyspieszenia produkcji, miał świadomość roli czynnika czasu w gospodarowaniu. Pragnienie zwiększenia wydajności pracy wiąże się bowiem bezpośrednio ze skracaniem czasu niezbędnego dla wykonania jakiegoś zadania. Uzasadnione jest więc twierdzenie, że to już ekonomia klasyczna, doceniając wydajność podkreśliła równocześnie rolę czynnika czasu w rachunku ekonomicznym. Na przełomie XIX i XX wieku było jednak jeszcze daleko do dzisiejszego upowszechnienia szybkiego przepływu informacji. Dopiero XX wiek miał przynieść przełom w tej dziedzinie. Dlatego celowe wydaje się spojrzenie na jakościowe

i ilościowe przeobrażenia współczesności pod wpływem rozwoju technik informatycznych i ich upowszechnienia. Nie ulega bowiem wątpliwości, że przemiany te, ich wpływ na warunki życia i gospodarowania, docierają dopiero dzisiaj do świadomości szerokich warstw ludności, w Chinach i Indiach. W krajach słabo rozwiniętych, zwłaszcza Afryki, procesy te są jeszcze bardzo powolne.

Przyspieszenie XX wieku

The acceleration of the XX century

Zakończony nie tak dawno XX wiek, pod wieloma względami nieporównanie gorszy od tak niekiedy negatywnie i niesłusznie ocenianego wieku XIX, dzielony jest przez historyków na niepodobne do siebie epoki. Z punktu widzenia rozwoju informatyki podzielić wypada wiek XX na dwie nierówne połowy. Pierwsza część minionego stulecia – to przyspieszenie przepływu informacji i upowszechnienie tego przepływu dzięki rozwojowi łączności radiowej. Rozwój elektroniki dopiero się zaczyna. Gigantycznej wielkości komputery nie nadają się jeszcze do masowego, powszechnego użytkowania. Dopiero druga część XX wieku przynosi ogromne przyspieszenie komputeryzacji i miniaturyzacji aparatury. Możliwe staje się nie tylko przekazywanie informacji, lecz także ich przetwarzanie.

Kryterium cezury jest więc jasne. Wiek XX dzieli się na epokę przedinformatyczną i epokę informatyczną. Datę tej cezury trudno jednak określić jednoznacznie. W krajach najwyżej rozwiniętych przypada ona na lata 1960 – 1970. Leżący już na łożu śmierci wybitny polski ekonomista i ekonometryk Oskar Lange ogłosił w roku 1965 artykuł p.t. „Maszyna licząca i rynek”, w którym zastanawiał się, czy, kiedy i w jakiej mierze komputeryzacja zastąpić będzie mogła rynek, jako mechanizm ekonomiczny. Lange nie dał jasnej odpowiedzi na to pytanie, ale były to lata, kiedy wierzono w możliwości centralnego planowania i zarządzania i nawet ekonomiści zachodni, jak np. Jan Tinbergen, ulegali fascynacji możliwościami skomputeryzowanych technik planistycznych.

W krajach postkomunistycznych przeżywających transformację ustrojową, za początek epoki informatycznej uznać można dopiero lata 1990 – te. Dopiero w tych latach zaczęły docierać do krajów Europy Środkowo-Wschodniej komputery osobiste, czyli PC – ty, dość powszechnie już używane w USA. Lata 1990 – te to również eksplozja telefonii komórkowej, której najnowsze produkty oferują także usługi komputerowe. Osobny rozdział w tym rozwoju – to upowszechnienie laptopów, przewyżających barierę miejsca i lokalizacji aparatury.

Likwidując barierę czasu i możliwości przetworzeniowych epoka informatyczna wymusiła daleko idące konsekwencje i zmiany w różnych dziedzinach życia. Epoka informatyczna wymusza wzrost szybkości reagowania na zjawiska gospodarcze. Spóźnienie w podejmowaniu decyzji w stosunku do innych uczestników życia gospodarczego – grozi bankructwem.

Ostatnie dziesiątki lat, koniec XX i początek XXI wieku nie potwierdziły jednak obaw zwolenników gospodarki rynkowej i nadziei zwolenników centralnego planowania. Okazało się, że komputeryzacja nie zastąpiła i nie zastąpi gospodarki rynkowej, jako ustroju gospodarczego i rynku, jako głównego jej mechanizmu. Rynek jest i pozostanie najszybciej działającym mechanizmem ekonomicznym. Komputeryzacja ułatwia jedynie i przyspiesza podejmowanie decyzji, zarówno adaptacyjnych, dostosowawczych, jak i ofensywnych.

Epoka informatyczna a ekonomia jako nauka ***The age of information and the economics as science***

Ekonomia rozwinęła się jako nauka o gospodarce rynkowej. Wspomniano już wyżej, że Adam Smith doskonale rozumiał podział pracy i wzrost jej wydajności, jako czynnik przyśpieszenia i zwycięstwa w walce konkurencyjnej, która z natury swej wymaga szybkości. Szybkość ta była jednak przez długi czas ograniczona barierami technicznymi. Zarówno przekazywanie wiadomości, jak i transport towarów wymagały czasu. Ekonomia XIX wieku doceniając czynnik czasu nie wprowadzała go jednak do modeli teoretycznych.

Dopiero pod koniec XIX wieku wzrosło zainteresowanie problematyką skracania czasu, zwłaszcza po wynalezieniu telefonu. Ekonomia, jako nauka pozostawała jednak nadal w kręgu modeli statycznych a nie dynamicznych. Zarówno szkoła matematyczna, jak i neoklasyczna pochłonięte były problematyką warunków równowagi. Leon Walras formułował warunki równowagi makroekonomicznej a Alfred Marshall – równowagi mikroekonomicznej. Idealem pozostawał stan równowagi.

Przełom w tym rozumowaniu nastąpił już w wieku XX dzięki Josefowi Schumpeterowi, który zdynamizował dotychczasową teorię statyczną. Schumpeter zauważył, że naturalne jest dążenie do innowacji, które traktuje bardzo szeroko jako produkcję nowych towarów, zastosowanie nowych technik wytwarzania, odkrycie nowych źródeł zaopatrzenia i zbytu, wprowadzenie nowej organizacji produkcji czy zastosowanie wynalazków i osiągnięć nauki. W efekcie innowacje nastawione są na przełamanie dotychczasowego stanu równowagi, na obniżanie kosztów a to musi oznaczać zmianę tempa, szybkości. Tylko wówczas zwycięża się w walce konkurencyjnej. Zysk z natury swej nie jest stabilny. Jego osiąganie wymaga dynamiki gospodarczej. Pogoń za zyskiem wymusza innowacje. Ekonomia i gospodarka zawdzięczają Schumpeterowi zgłoszenie zapotrzebowania na przyspieszenie przepływu informacji i na ich przetwarzanie dla potrzeb przedsiębiorstwa w walce konkurencyjnej. Dla Schumpetera równowaga rynkowa to stan, który trzeba przełamać innowacjami, czyli nowymi produktami, technologiami czy nowymi rozwiązaniami organizacyjnymi wymyślonymi przez przedsiębiorców. W ten sposób osiągnąć można inny, nowy stan równowagi, korzystny dla innowatora.

Okres między I a II wojną światową nie sprzyjał początkowo jakościowym zmianom w ekonomii, odpowiadającym postępowi technicznemu. Świat kapitalistyczny myślał o przywróceniu dobrych czasów statycznej równowagi sprzed I wojny światowej. Jedynie w Rosji bolszewickiej usiłowano konstruować nierynkową gospodarkę planową, wymagającą „oprzyrządowania” obliczeniowego. Jak wiadomo usiłowania te zawodziły na skutek nieprawdziwości informacji i ich braku. Uniemożliwiało to bowiem uzyskanie prawdziwego obrazu gospodarki i jej wiarygodne bilansowanie. Pokusa ogarnięcia całej gospodarki rachunkami macierzowymi i przepływów międzygałęziowych była jednak dość powszechna, także w krajach o gospodarce rynkowej. Około roku 1930 widoczny już był podział na poszukiwanie rozwiązań przydatnych dla makroekonomii i polityki gospodarczej z jednej strony i na ekonometrię z drugiej strony, służącą głównie analizie mikroekonomicznej i takiemuż programowaniu. Prekursorem współczesnej ekonometrii stał się, jak wiadomo Ragnar Frisch. Natomiast problematyka makroekonomiczna fascynowała Vassiliego Leontiefa, który w roku 1925 wyemigrował z bolszewickiej Rosji do USA, gdzie prowadził fundamentalne prace nad rozszyfrowaniem struktury gospodarki USA i jej proporcjami. Osiągnięcia Leontiefa w tej dziedzinie umożliwiały nieporównanie wyższy w porównaniu z ZSRR, poziom informatyzacji gospodarki USA. Badania Leontiefa umożliwiały poznanie przeszłości i teraźniejszości, ale ich znaczenie dla programowania decyzji było w gospodarce rynkowej ograniczone. Decyzje podejmowane były bowiem głównie na płaszczyźnie mikroekonomicznej, a więc przez przedsiębiorstwa i osoby indywidualne a nie przez państwo. Osiągnięcia analityczne Leontiefa cechowała wielka wartość poznawcza, ale jedynie ograniczona wartość użytkowa w podejmowaniu indywidualnych decyzji adaptacyjnych i dostosowawczych na płaszczyźnie mikroekonomicznej, gdzie decyduje własne rozpoznanie i przewidywanie przedsiębiorcy. Także i na tym odcinku centralne planowanie nie wygrało z rynkiem.

Centralnie zarządzana gospodarka w Rosji bolszewickiej odrzuciła optymalizację mikroekonomiczną i w związku z tym całkowicie zlekceważyła problem prawdziwości parametrów rachunku ekonomicznego. Jeszcze jednak w latach 1930-tych okazało się, że bez pieniądza, jako wspólnego mianownika pomiaru, nie można dokonać syntetycznej oceny wyników gospodarki narodowej. Dlatego jeszcze w latach 1930-tych pieniądz wrócił do gospodarki ZSRR „kuchennymi drzwiami”, bardziej jako narzędzie agregacji, aniżeli jako podstawa podejmowania decyzji. Parametry takiego rachunku pieniężnego nie były jednak prawdziwe a brak weryfikacji rynkowej uzyskiwanych oficjalnie informacji powodował jej fałszywość. Gospodarka ZSRR zarządzana była do końca nakazami ilościowo-rzeczowymi. W gospodarce tej liczyła się skuteczność a nie efektywność. Oznaczało to wysoką zasobochłonność a nie prawidłowe relacje między efektami a nakładami. Pieniądz, jako parametr decyzyjny dla zakładów pracy proponował gospodarce ZSRR Oskar Lange, licząc na to, że metodą prób i błędów uda się zapewnić właściwe ceny i wyceny

i skłonić wykonawców do podejmowania prawidłowych decyzji. Koncepcja ta została natychmiast odrzucona przez ZSRR, jako próba przemycenia na grunt socjalistyczny instrumentów ekonomii burżuazyjnej. Przepływ informacji w ZSRR i w krajach satelickich był w tych warunkach dwu- a nawet trzytorowy i to przy wzajemnej izolacji tych torów. Dla izolacji od parametrów rynku światowego wprowadzono nawet rubel transferowy. W tych warunkach nie było w ZSRR mowy o zapotrzebowaniu na postępy w przetwarzaniu informacji. Zadowalano się ciągle wielkościami brutto, rachunkami bilansowymi a nie optymalizacyjnymi. Sprawozdawczość jednostek niższych szczebli była z reguły „fryzowana”. W pracach z lat 1970-tych ekonomiści polscy zwracali już uwagę na fałszywość informacji przedsiębiorstw żądających większych „przydziałów” środków dla ułatwienia sobie wykonania narzuconych zadań.

W krajach Europy Zachodniej i w USA wielki kryzys lat 1929 -1933 przyczynił się do wzrostu zapotrzebowania na prawdziwe informacje i ich przetwarzanie dla optymalizacji i przyspieszenia decyzji dostosowawczych. Wbrew spotykanym niekiedy poglądom, keynesizm nie odegrał w tym zakresie większej roli. Zakładał on zwiększenie podaży pieniądza dla pobudzenia działalności gospodarczej, ale nie podjął bardziej szczegółowej analizy efektów wtórnych i mnożnikowych tych zastrzyków pieniężnych. Wypada zauważyć, że efekty polityki neokeynesowskiej, przyjętej w roku 1944 w Bretton Woods, były w powojennej Europie Zachodniej bardzo pozytywne, zwłaszcza dzięki tzw. planowi Marshalla, wspomagającemu finansowo te kraje. Pomija się jednak często w ocenach neokeynesizmu rolę przyzwyczajenia przedsiębiorców zachodnioeuropejskich do optymalizacji mikroekonomicznej, typowej dla gospodarki rynkowej i do dobrego pieniądza. Oznaczało to dbałość uczestników życia gospodarczego o gospodarkę kosztową i o racjonalne decyzje alokacyjne, niejako bez względu na ówczesne tendencje inflacyjne. Nie ulega jednak wątpliwości, że polityka gospodarcza okresu odbudowy po II wojnie światowej stwarzała zapotrzebowanie na rozszerzenie zakresu informacji, na objęcie informatyką szeregu dziedzin, które dawniej nie były przedmiotem zainteresowania polityków. Dotyczyło to zarówno społecznych aspektów gospodarki, jak jej aspektów nie uważanych dotąd za istotne, jak gospodarka przestrzenna, ochrona środowiska, tworzenie infrastruktury. Nowoczesną informatyzacją zainteresowane stawały się zarówno podmioty indywidualne, przedsiębiorstwa, jak i urzędy, organa samorządu terytorialnego a także organizacje pozarządowe.

Jak już wyżej wspomniano, eksplozja informatyki w drugiej połowie XX wieku uruchomiła efekty mnożnikowe. Nie sposób wyobrazić sobie dziś przedsiębiorstwo nie posługujące komputerami, nie używające E – maila, nie ściągające z internetu informacji. Powszechność informacji nie oznacza jednak automatycznie ich prawdziwości i uczciwości. Poważnym wyzwaniem staje się selekcja informacji, zdolność do ich trafnej oceny. Przypomnijmy tutaj o stratach spowodowanych informacjami kreatywnej księgowości w wielkich koncernach amerykańskich (ENRON!),

a w Polsce oszukańczymi informacjami Banku Staropolskiego o korzystnych inwestycjach na Ukrainie i w Mołdawii.

Na konsekwencje upowszechnienia nowoczesnej informatyzacji a zwłaszcza na nieograniczone w praktyce możliwości przetwarzania danych i na gigantyczny wachlarz możliwych decyzji dostosowawczych do decyzji polityki gospodarczej – zwrócili uwagę twórcy teorii racjonalnych oczekiwań a zwłaszcza Robert Lucas, laureat nagrody Nobla z 1995 roku. W okresie inflacji wszyscy ludzie, jak również związki zawodowe, a przede wszystkim instytucje finansowe próbują przewidywać przyszły bieg wypadków, to jest wzrost cen towarów i usług, kursów papierów wartościowych, walut zagranicznych i złota. Na podstawie przewidywań chcą zachować się racjonalnie, by z jednej strony uzyskać jak największe zyski a z drugiej strony minimalizować ewentualne straty. O ile dawniej reakcje życia gospodarczego na decyzje rządowe i banku centralnego następowały po pewnym czasie, po przeprowadzeniu skomplikowanych kalkulacji dotyczących konsekwencji tych decyzji, o tyle w epoce informatycznej reakcje te ulegają gwałtownemu przyspieszeniu i zróżnicowaniu. Może to prowadzić do zaskakujących niespodzianek w decyzjach alokacyjnych i kalkulacjach cenowych.

Dlatego warto na zakończenie przypomnieć, że przyspieszenie, jakie oferuje współczesna informatyka nie tylko nie oznacza spadku znaczenia dobrego wykształcenia ogólnego, jak tu i ówdzie można to usłyszeć, lecz wręcz przeciwnie – wymaga pełniejszej wiedzy o świecie, coraz lepszej orientacji w zjawiskach i procesach gospodarczych. Informatyka spełnia funkcję służebną, ułatwia nam rozwiązywanie problemów współczesności. Stopień wykorzystania tej oferty zależy od poziomu wykształcenia jej użytkownika.

Literatura Bibliography

- Keynes J.M., *Ogólna teoria zatrudnienie, pieniądza i procentu*, PWN, Warszawa 1985.
- Lange O., *Maszyna licząca i rynek*, Warszawa 1965
- Lucas R.E., *Some International Evidence on Output –Inflation Tradeoffs*, American Economic Review, 1973, vol. 63, nr 3.
- Niemczycki K., *Teoria polityki ekonomicznej Jana Tinbergena*, SGPiS, Warszawa 1987.
- Marshall A., *Zasady ekonomiki*, Wyd. M. Arcta, Warszawa 1928.
- Ratajczak M., *Współczesne teorie ekonomiczne*, Wyd. AE w Poznaniu, Poznań 2007
- Romanow Z. *Historia myśli ekonomicznej zarysie*, Wyd. AE w Poznaniu, Poznań 1999

Smith Adam, *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, t. 1 i 2, PWN, Warszawa 1954.

Stankiewicz W., *Historia myśli ekonomicznej*, PWE, Warszawa 2000.

Wilczyński W., *Rachunek ekonomiczny a mechanizm rynkowy*, PWE, Warszawa 1965.

Epoka informatyki a ekonomia i gospodarka

Streszczenie

Zwiększenie przepływu szybkości informacji i ich przetwarzania dzięki komputeryzacji umożliwiło przyspieszenie podejmowania decyzji. Współczesne procesy gospodarcze przebiegają coraz szybciej i wymagają dobrego rozpoznania dla uniknięcia błędów i strat. Współczesna informatyka umożliwia podejmowanie właściwych decyzji adaptacyjnych i ułatwia prognozowanie.

The age of information science and its influence on economics and economy

Summary

The acceleration of information flows and of their processing helps to react at time on economic events. These events and processes need a good recognition to avoid mistakes and losses. The modern informatics helps to take adequate business decisions and to assure profits.

INFORMACJA DLA AUTORÓW

Uprzejmie informujemy, że Zeszyty Naukowe WSHiU w Poznaniu wydawane są w cyklu półrocznym. Przyjmujemy nadesłane artykuły lub komunikaty w następujących terminach: do 31 marca i do 30 października każdego roku.

W celu ujednolicenia publikacji prosimy przygotować opracowanie według następujących założeń:

1. Artykuły i komunikaty naukowe powinny mieć charakter autorski i nie były dotychczas publikowane.

2. Artykuły i komunikaty winny mieć objętość do 15 stron maszynopisu.

3. W zeszycie naukowym Autor może wystąpić tylko z jednym artykułem (przy ewentualnym współautorstwie drugiego).

4. Prace należy składać w rektoracie WSHiU w dwóch egzemplarzach wraz z dyskietką (program Word, czcionka 12, odstęp 1,5, wielkość tekstu na stronie znormalizowana, strony ponumerowane, przypisy u dołu strony z numeracją ciągłą w obrębie artykułu).

5. Dostarczone prace powinny być zaopatrzone w streszczenie w języku polskim i angielskim o objętości od 0,5 do 0,75 strony maszynopisu oraz w tytuł i podtytuły oraz podpisy pod tabelami i rysunkami po polsku i po angielsku.

6. Tabele i rysunki, opatrzone tytułem i źródłem, zamieszczane mogą być w tekście zgodnie z tematem, albo na końcu pracy jako aneks.

7. Artykuł nie będzie podlegał korekcie i będzie drukowany w formie przedstawionej przez Autora na dyskietce.

8. Publikacje są nieodpłatne.

Directions for authors contributing to the Scientific Papers

We kindly inform you that the Scientific Papers of The Higher School of Commerce and Services in Poznan are published every half a year. We accept articles and statements sent to us until the 31st of March and the 30th of October (twice a year).

To unify publications, please follow the instructions below:

1. Author's publications should never be published before.

2. Articles and statements should have between 10 and 15 pages.

3. Author may submit only one article (co-author is accepted).

4. Two copies of papers should be submitted to the chancellors office of the Higher School of Commerce and Services together with a disc (word processor – Word, the size of font – 12, line spacing – 1,5, page numbers, continuous numeration of footnotes within an article).

5. Papers should include English and Polish half-page summary, title, subtitles, titles of tables and diagrams.

6. Tables and diagrams with title on the top and quotation source at the bottom may be placed either inside or at the end of a writing (as an appendix).

7. Each writing will be printed in a way it was submitted by the author. No further text proofreading is predicted.

8. Publications are not rewarded.

**Wyższa Szkoła Handlu i Usług
w Poznaniu**

wydała następujące publikacje:

Zeszyt Naukowy Nr 1, Poznań 2000
poświęcony wybranym problemom makro- i mikroekonomicznym.

Zeszyt Naukowy Nr 2, Poznań 2001
poświęcony oryginalnym badaniom naszych pracowników.

Zeszyt Naukowy Nr 3, Poznań 2001
poświęcony prezentacji i upowszechnieniu wiedzy o serwisie informacyjnym Trade Point Poznań, którego misją jest wspomaganie krajowego i zagranicznego handlu nowoczesną obsługą elektroniczną.

Zeszyt Naukowy Nr 4, Poznań 2002
poświęcony problemom handlu i usług, rozpatrywanych w różnych aspektach.

Zeszyt Naukowy Nr 5, Poznań 2002
poświęcony w dużej mierze różnym aspektom wsi i rolnictwa.

Zeszyt Naukowy Nr 6, Poznań 2003
poświęcony w większości problematyce związanej z nowoczesnymi sposobami i metodami wzrostu efektywności gospodarowania.

Zeszyt Naukowy Nr 7, Poznań 2004
poświęcony różnym aspektom przystąpienia Polski do Unii Europejskiej.

Zeszyt Naukowy Nr 8, Poznań 2005
poświęcony różnym formom rynku usług, przekształceń własnościowych i organizacyjnych przedsiębiorstw oraz pomocy środków wspólnotowych.

Zeszyt Naukowy Nr 9, Poznań 2005
poświęcony poznaniu i kształtowaniu gospodarki z punktu widzenia przedsiębiorstwa i jego otoczenia.

Zeszyt Naukowy Nr 10, Poznań 2006
poświęcony istotnym wątkom z punktu widzenia aktualności naszej gospodarki w skali mikro i makroekonomicznej.

Zeszyt Naukowy Nr 11, Poznań 2006

poświęcony zagadnieniom systemu bankowego, konkurencyjności i zarządzania, wybranych problemów wsi i rolnictwa oraz spożycia żywności.

Handel. Znaczenie we współczesnej gospodarce, Poznań 2006

Materiały z ogólnopolskiej konferencji dnia 27-28. 11. 2006. w Wyższej Szkole Handlu i Usług w Poznaniu

Zeszyt Naukowy Nr 12, Poznań 2007

poświęcony polityce handlowej, systemów wynagradzanie i zarządzania, rachunku efektywności inwestycji, przestępczości gospodarczej, migracji, a także ubezpieczeń.

Logistyka w usługach, Poznań 2007

materiały z konferencji w dniu 27.01.2007. w Wyższej Szkole Handlu i Usług w Poznaniu

Zeszyt Naukowy Nr 13, Poznań 2007

poświęcony ocenie pozycji rynkowej przedsiębiorstwa, wymianie handlowej z krajami sąsiadującymi, problemom finansowym i prawnym, gospodarce przestrzennej i infrastrukturze.