

ZESZYTY NAUKOWE
NR 15

**WYŻSZA SZKOŁA HANDLU I USŁUG
W POZNANIU**

**ZESZYTY NAUKOWE
NR 15**

Poznań 2008

Redaktor naczelny

Kamila Wilczyńska

Rada Programowa

*Bohdan Gruchman (przewodniczący), Waldemar Frąckowiak,
Wacław Jarmołowicz, Aleksander Panasiuk, Eulalia Skawińska, Wacław Wilczyński*

Komitety redakcyjne

*Stefan Bosiacki, Krystyna Katulska (przewodnicząca), Krzysztof Kasprzak,
Kazimierz Rogoziński, Bernadeta Holderna-Mielcarek, Joanna Wiśniewska*

Redaktor naukowy

Kamila Wilczyńska

Recenzent

Władysława Łuczka-Bakuła

Copyright by Wyższa Szkoła Handlu i Usług
Poznań 2008

ISSN 1642-9613

Skład i druk

WYDAWNICTWO I DRUKARNIA UNI-DRUK s.j.

62-030 Luboń, ul. Przemysłowa 13

tel. 061 899 49 49 (do 52), fax 061 813 93 31,

e-mail: biuro@uni-druk.pl

Spis treści

Przedmowa	7
Kazimierz Rogozinski	
„Współpraca” w usługowym kontekście interpretacyjnym	
Rethinking the meaning of „cooperation” in a context of professional services . .	11
Kamila Wilczyńska	
Budżet państwa – wielkość, struktura, konstrukcja	
The national budget – Problem of size, structure and construction	23
Elżbieta Mirecka	
Globalizacja a szanse rozwoju polskich przedsiębiorstw	
Globalization versus development opportunities for Polish enterprises	35
Agnieszka Pilarczyk	
Motywy i cele zawierania międzynarodowych aliansów strategicznych w obszarze badań i rozwoju	
Motives and aims of conducting international strategic alliances in R&D	45
Tomasz Wanat	
Wiązanie i dzielenie cen	
Price bundling and price partitioning	57
Jacek Kowalewski, Maciej Matusiak	
Empiryczna identyfikacja modeli strategii finansowania aktywów trwałych i obrotowych firmy w kontekście ryzyka	
Empirical Identification of Fixed and Current Asset Financing Strategies Models in the Risk Context	69
Jan Galicki	
Organizacja pracy własnej menedżera przedsiębiorstwa – zasady i metody sprawnego działania	
A company manager’s personal work organization – principles and methods of efficient operations	85
Jan Mikołajczyk	
Ocena poziomu rozwoju handlu detalicznego w Lesznie	
Level evaluation of retailing development in Leszno	103

Joanna Wiśniewska

Źródła dochodów gospodarstw domowych rolników w porównaniu do innych aktywnych zawodowo gospodarstw domowych w Polsce	
The income sources of farm households in comparison to other professionally active households in Poland	115

Joanna Wiśniewska, Jarosław Lira

Dynamika dochodów gospodarstw domowych rolników w Polsce w latach 1990-2007 i ich prognozy na lata 2008-2010	
The dynamics of farm households' incomes in Poland in 1990-2007 and the forecasts in 2008-2010	127

Anna Gawrońska, Jarosław Lira

Sezonowość cen żywca wieprzowego w wybranych krajach Unii Europejskiej	
Seasonality of pig livestock prices in selected EU countries	139

Aleksandra Stadnik

Imigranci w społeczeństwie goszczącym – wybrane problemy	
Immigrants in the host society – chosen problems	149

Przemysław Powroźnik

Istota i rodzaje polityki ochrony środowiska w aspekcie bezpieczeństwa ekologicznego państwa	
The essence and kinds of environmental preservation in terms of ecological security of the country	165

Jan Fazlagić

Wiedza jako zasób organizacyjny na przykładzie szkoły	
Knowledge as an organizational resource: a case study of school	181

Zbigniew Dziemianko

Edukacja dla bezpieczeństwa w Polsce na początku XXI wieku	
Education for security in Poland at the beginning of the 21 st century	193

Z życia naukowego WSHiU	201
--	------------

Z żałobnej karty

Wacław Wilczyński in memoriam (1923-2008)	203
---	-----

Przedmowa

W prezentowanym zbiorze artykułów w Zeszytach Naukowych Nr 15 Wyższej Szkoły Handlu i Usług w Poznaniu podjęto wiele istotnych dylematów związanych zarówno z problemami makroekonomicznymi, jak i mikroekonomicznymi. Rozważania otwiera Kazimierz Rogoziński stwierdzając, że postrzeganie gospodarki wyłącznie przez pryzmat konkurencji spowodowało, że „współpraca” przestała być przedmiotem zainteresowania w badaniach ekonomicznych. Tymczasem współpraca w procesie serwilizacji gospodarki powinna pojawić się w polu obserwacji i analiz ekonomistów. Jej dostrzeżenie, badanie i analizowanie powinno stanowić podstawę dla skorygowania jednowymiarowego, a więc nieprawdziwego obrazu świata i życia gospodarczego. Z kolei Kamila Wilczyńska omawia przedsięwzięcia i środki podjęte przez polskie czynniki rządowe w celu wdrożenia bardziej skutecznych metod planowania i kontroli wydatków budżetu państwa oraz pomiaru ich efektywności. Zdaniem Autorki przejście planowania finansów publicznych na dłuższy horyzont czasowy będzie sprzyjać wyznaczaniu jednoznacznej hierarchii celów i kolejności ich realizacji.

Problemy globalizacji w kontekście jej wpływu na polskie przedsiębiorstwa przedstawia Elżbieta Mirecka. Autorka stwierdza, że polskie przedsiębiorstwa przystosowują się do trudnych warunków globalizacji, wykorzystując zarówno korzyści ze wzrostu handlu zagranicznego, jak i z innowacji technologicznych i podejmowanych specjalizacji produkcji. Także ich strategie rozwoju dostosowały się już do wymogów rynkowych. Podejmowanie współpracy z firmami międzynarodowymi czy poszukiwanie nisz rynkowych wzmacnia pozycję polskich przedsiębiorców na globalizującym się rynku świata. Problematykę globalizacji i rolę kapitału intelektualnego podejmuje również Agnieszka Pilarczyk. Autorka stwierdza, że zjawisko to jest szczególnie nasilone w sektorach kapitałochłonnych oraz intensywnie wykorzystujących wiedzę. Wzrastające podobieństwo między technologiami opracowanymi w poszczególnych gospodarkach oraz wzajemna wymiana doświadczeń technologicznych pomiędzy sektorami, w połączeniu z rosnącymi kosztami oraz ryzykiem towarzyszącym działalności innowacyjnej powodują, że alianse strategiczne w obszarze badań i rozwoju pozostają w wielu przypadkach najkorzystniejszą opcją dla firm.

Tomasz Wanat przedstawia istotę i właściwości dwóch taktyk cenowych: wiązania i dzielenia cen. Autor omawia problem ich skuteczności zwracając równocześnie uwagę na złożoność decyzji zakupowych dla nabywców. Stosowanie wiązania

lub dzielenia cen nie może być uznane za bezpieczne, ponieważ wiąże się z niebezpieczeństwami, które powinny być dobrze rozpoznane przed zastosowaniem tych instrumentów cenowych. W innym przypadku zamiast spodziewanych pozytywnych rezultatów można doprowadzić do osłabienia pozycji rynkowej produktów.

Jacek Kowalewski i Maciej Matusiak podejmują ciekawą analizę strategicznych opcji w zakresie finansowania aktywów trwałych i obrotowych przedsiębiorstwa. W oparciu o klasyfikację procedury skonstruowano macierz dopuszczalnych, możliwych strategii finansowania aktywów trwałych i obrotowych a następnie mapę ryzyka będącego rezultatem przyjętej przez firmę kombinacji strategii. W końcowej części artykułu Autorzy dokonali implementacji owego modelu w przedsiębiorstwie produkcyjnym, podejmując próbę identyfikacji stosowanych strategii finansowania w latach 1996-2008. Analiza ta jest interesująca zarówno dla teoretyków, jak i praktyków życia gospodarczego. Organizację pracy własnej menedżera w przedsiębiorstwie rozważa Jan Galicki zwracając szczególnie uwagę na metody usprawniania organizacji poprzez rozpoznanie stanu przedsiębiorstwa, projektowanie zmian w jego organizacji oraz ich wdrażania. Natomiast Jan Mikołajczyk przedstawia stan i strukturę rozwoju handlu detalicznego w Lesznie, gdzie jest bardzo duża liczba sklepów tradycyjnych, natomiast w centrum miasta brakuje nowoczesnej powierzchni sprzedażowej. Autor podkreśla na podstawie własnych badań, że przy małym potencjale miasta, duże centra handlowe mogą funkcjonować tylko na jego obrzeżach.

Kolejna grupa opracowań dotyczy dochodów gospodarstw domowych rolników po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej. Joanna Wiśniewska dowodzi na podstawie analizy danych statystycznych, że główny dochód z indywidualnego gospodarstwa rolnego jest stosunkowo niski w porównaniu do innych grup dochodów gospodarstw domowych. Cechuje je natomiast duży udział transferów społecznych. Z kolei Joanna Wiśniewska i Jarosław Lira dokonują oceny zachodzących zmian w różnych kategoriach dochodów gospodarstw rolników od początku transformacji do 2007 roku. Z analizy wynika, że najszybszy wzrost dochodów gospodarstw domowych rolników nastąpił po wejściu Polski do UE. Anna Gawrońska i Jarosław Lira podjęli również ocenę wahań sezonowych cen żywca w wybranych krajach Unii Europejskiej. Pozwoliło to Autorom artykułu na wyodrębnienie 6 grup krajów charakteryzujących się podobieństwem w kształtowaniu się sezonowości tych cen.

Zjawisko międzynarodowych migracji analizowane jest z różnych punktów widzenia. Aleksandra Stadnik zajmuje się aspektem społecznym, związanym m.in. z miejscem imigrantów w społeczeństwie przyjmującym. Analiza determinantów, jak i skutków obecności imigrantów w krajach goszczących podkreśla znaczenie tej obecności zarówno dla samych imigrantów, jak i społeczeństw czy państw przyjmujących. Aspekt społeczny nabiera szczególnego znaczenia w obliczu wzrostu migracji, ponieważ skłania do podejmowania przedsięwzięć przeciwdziałających dyskryminacji, opartych na dialogu międzykulturowym i wzajemnym zrozumieniu. Opracowanie Przemysława Przewoźnika porusza problematykę funkcjonowania po-

lityki ochrony środowiska w ujęciu bezpieczeństwa ekologicznego. Autor stwierdza, że wybór rodzaju polityki ekologicznej ma ścisły związek z możliwościami, jakie państwo uzyskuje na podstawie przepisów prawa oraz koncepcją ochrony i eksploatacji własnego środowiska naturalnego.

Ostatnie dwa artykuły poświęcone są edukacji społeczeństwa. Jan Fazlagić zwraca uwagę, że rozwój gospodarki opartej na wiedzy stwarza nowy kontekst dla polskiej oświaty. Oświata w strukturach państwa nie jest już utożsamiana ze stabilną, mało dynamiczną strukturą, która funkcjonuje poza głównym nurtem zmian gospodarczych w kraju. Dzisiaj oświata staje się sektorem strategicznym. Natomiast Zbigniew Ziemianko podejmuje problem edukacji w kontekście bezpieczeństwa kraju. Autor ukazuje różnice pomiędzy edukacją obronną a edukacją dla bezpieczeństwa, w ramach której wyróżnia edukację dla bezpieczeństwa politycznego, gospodarczego, militarnego czy psychospołecznego i postuluje tworzenie kierunków studiów w tym zakresie.

Autorzy mają nadzieję, że opracowania omawiające wyniki ich badań i analiz będą inspiracją do dalszych prac badawczych, a dla studiujących staną się interesującym materiałem dydaktycznym.

Kamila Wilczyńska

KAZIMIERZ ROGOZINSKI

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
Wyższa Szkoła Handlu i Usług w Poznaniu

„Współpraca” w usługowym kontekście interpretacyjnym

Rethinking the meaning of ‘cooperation’ in a context of professional services

Podjęcie tematyki współpracy w obszarze współczesnej gospodarki z góry skazuje autora na wypchnięcie z naukowego *main stream*’u; nadto dopowiedzenie, że chciałby – ograniczając pole obserwacji – skoncentrować się na sektorze usług, uświadomić mu powinno, że jego tekst poddany zostanie podwójnej weryfikacji negatywnej. Oczywiście fakt, że artykuł ukazać się ma w publikacji naukowej „firmowanej” przez Wyższą Szkołę Handlu i Usług uznać można za wystarczające, jakkolwiek częściowe tylko uzasadnienie [wszak współpraca w usługach nie jest czymś nadzwyczajnym]. Zasadniczym powodem podjęcia problematyki współpracy w sferze gospodarczej jest nikłe nią zainteresowanie. Dlatego też teza, przyświecająca autorowi tego opracowania, mogłaby mieć postać następującą: *Jeśli w sektorze usług dostrzec można – a łatwość czynionych obserwacji jest potwierdzeniem natężenia występowania zjawiska – rozliczne form współpracy, to w miarę postępowania procesów serwicyzacji gospodarki, będziemy zmuszeni uczynić ją przedmiotem zainteresowań ekonomii, w stopniu nie mniejszym niż odnosi się to do konkurencji*. Z powyższych względów artykuł ten jest zaledwie przyczynkarskim wprowadzeniem w problematykę czekającą na wnikliwsze potraktowanie.

Współpraca jako przedmiot zainteresowania ekonomii Cooperation as an economics’ subject of interest

Wystarczy sięgnąć po dowolny słownik ekonomiczny, aby na podstawie samej analizy zestawu haseł przekonać, że się przedmiotem zainteresowania tej nauki jest konkurencja/konkurencyjność, a nie współpraca. Wniosek wyprowadzony z takiej analizy trudno uwolnić od znamion banalności, tym bardziej, że poczynając od modelu konkurencji doskonałej, przez konkurencyjne rynki po przewagę konkurencyjną, konkurencja stałą się aksjomatem umocowanym w rzeczywistości

idealnej¹. Jednak, bez względu na to, jak zdefiniowalibyśmy przedmiot zainteresowań naukowych ekonomii, badany jest on w aspekcie konkurencyjności, a nie współpracy.

W genetycznym kontekście wyjaśniania, także powyższe stwierdzenie jest mało odkrywcze. Niezależnie od przyjętej definicji ekonomii, a więc abstrahując od tego, czy za przedmiot badań uznamy, jak chciał „kował” ekonomii – gospodarowanie „*bogactwem narodów*”, czy stosunki między celami a ograniczonym zestawem środków ich realizacji, musimy stwierdzić, że myślenie ekonomiczne ukształtowane zostało w kontekście braku, niedoboru, ograniczonego dostępu, wyczerpywania się... Czego? Oczywiście zasobów naturalnych, a więc materialnego wsadu, przy czym w rozszerzonej i wyabstrahowanej wersji *in put* obejmuje zasilanie energetyczne [w tym: siła robocza] i kapitałowe. Teoria J.M. Keynes’a i taktyka H.Forda dowiodły, że takim ograniczeniem może być popyt, a więc siła nabywcza konsumentów.

Aksjomat ograniczoności zasobów był czymś niemal oczywistym w odniesieniu do gospodarki generujących bogactwo z materialnych zasobów, a co uprawnioną czyni generalizację w postaci: *gospodarka niedoboru*. Wbrew ustaleniom J. Kornai² cecha ta ma zakres podnadustrojowy, a granicę jej obowiązywania wytyczają nie stosunki własnościowe, czy różnice systemowe, ale konfiguracja czynników wytwórczych.

W tym miejscu, wywód przerywam i wykonuję myślowy skok w realia *service economy*. Jej zdefiniowanie nastrocza jeszcze większych trudności niż gospodarki ery industrialnej, niemniej poza dyskusją pozostaje, stanowiąca podstawę jej wyodrębnienia, nowa konfiguracja czynników wytwórczych. W „odmaterializowanej” gospodarce podstawowym czynnikiem wytwórczym staje się *kapitał intelektualny*, co skutkować musi koniecznością przededefiniowania pojęcia wartości/bogactwa. Zmianie ulec powinny również metody analiz, aby możliwy stał się naukowy ogląd zjawisk dotychczas w ekonomii nie branych pod uwagę. Niematerialność zasobów przetwarzanych w procesach gospodarczych sprawia, że również w innej perspektywie opisywać powinno się zmiany występujące po stronie popytu. Jeśli uznamy, że w rozwiniętych społeczeństwach pojawiają się wreszcie skutki działania prawa Engla, to absorbujące większość, wydatki na usługi zmienić powinny naszą wiedzę o zachowaniach nabywców. Należałoby na przykład przyjąć, że przy określonym poziomie zamożności, popyt na usługi osobiste, profesjonalne i publiczne jest nie do nasycenia, a więc przestaje być barierą ograniczającą rozwój tych branż usług.

Jednak bez porównania trudniejsze będzie przełamywanie barier i schematów mentalnych ukształtowanych w paradygmacie industrialnym. Ich przewyciężenie powinno doprowadzić do tego, aby współpraca traktowana była przynajmniej jako

¹ W paradygmacie przyrodoznawstwa taką idealizacją jest aksjomat, że światem rządzi „ślepa siła”, którą zawłaszcza lepiej przystosowany.

² J.Kornai, *Anti-equilibrium. Teoria systemów gospodarczych. Kierunki i badania*, Warszawa 1973.

alternatywa dla wszechwładnej konkurencji. Nie będzie to zadanie łatwe, ale bez wątpienia zacząć wypada od nakreślenia – choćby w zarysie – alternatywnego obrazu rzeczywistości, w którym współpraca będzie się mogła pojawić jako skuteczny sposób wykorzystania [nadarzających się] możliwości.

Przezwyciężanie Darwinizmu Overpassing of darwinism

Wyłom w schematycznym myśleniu [przyrodoznawczo-materialistycznym] zresztą się już dokonał i to na poziomie teoretycznego wyjaśniania struktury świata oraz mechanizmów kierujących jego ewolucją. Nie do przecenienia wydaje się tu być wysiłek podjęty przez K.R. Poppera, rzucający nowe światło na ewolucję świata³. Zaowocował on dwoma fundamentalnymi ustaleniami, których skutków nie jesteśmy sobie w stanie jeszcze uświadomić.

Z jednej strony zakwestionowanie[falsyfikacja] uniwersalnego „prawa silniejszego”.

Dzięki koncepcji tzw. trzech światów⁴, a zwłaszcza ich wzajemnego oddziaływania, możliwe się stało zakwestionowanie dotychczas obowiązującej interpretacji *doboru naturalnego*. Jest to osiągnięcie tym bardziej interesujące, ponieważ obowiązujące przez ponad sto lat darwinowskie prawo doboru naturalnego uzyskało niemal status aksjomatu, a ponadto służyło jako niby-teoretyczny fundament dla innej zasady [niewykluczającej mechanizmów rynku], sankcjonującej uniwersalne *prawo silniejszego*. Koncepcja kolejnych emergencji [powstania życia – wyłonięcia się języka, a wraz z nim krytycznej metody „próbowania”] pozwoliły K. Popperowi z jednej strony bezwzględną walkę o byt [przetrwania] zastąpić taką aktywnością, którą wyraża się najpierw w próbowaniu [metodą prób i błędów], a później w krytycznej eliminacji, rozwiązań uznanych za nieprzydatne. Aktywność ta pojawia się już wraz z *czuciem* w organizmach bardzo prymitywnych, czyli o wiele wcześniej niż rozwinięta i w pełni ukształtowana świadomość.

Z drugiej zaś strony, zakwestionowany został determinizm [kluczowe założenie ewolucjonizmu], a jego miejsce zajęły ujawniające się i dążące do samourzeczywistnienia skłonności. Dzięki ustaleniu ich znaczenia, zupełnie innym okazuje się świat, na którym przyszło nam żyć. Dziś możemy o nim powiedzieć, że jest to świat indeterministycznych skłonności.

K.R. Popper charakteryzuje go następująco: „*W naszym realnym, zmieniającym się świecie sytuacje, a wraz z nimi możliwości, a więc skłonności, ulegają nieustannym zmianom. Mogą z całą pewnością ulec zmianie, jeśli my, albo inne organizmy, wybierzemy jedną z możliwości, odrzucając inne, albo gdy odkryjemy możliwości,*

³ K.R. Popper, *Świat ludzkich skłonności*, Kraków 1996, s. 31 oraz tegoż: *W poszukiwaniu lepszego świata*, Warszawa 1997, zwłaszcza rozdział I.

⁴ K.R. Popper, *Wiedza obiektywna*, Warszawa 1992, rozdział III.

których dotychczas nie dostrzegliśmy. Samo nasze rozumienie świata zmienia warunki zmieniającego się świata; to samo dotyczy naszych pragnień, naszych preferencji, motywacji, nadziei, marzeń, fantazji, hipotez, naszych teorii....Wszystko to oznacza, że determinizm jest po prostu błędny... Minione sytuacje – fizyczne, psychologiczne czy mieszane – nie determinują przyszłej sytuacji. Determinują one raczej skłonności które wpływają na przyszłe sytuacje, nie determinując ich jednak w jednoznaczny sposób. Wszystkie nasze doznania – w tym nasze pragnienia i nasze wysiłki – mogą mocniej lub słabiej przyczynić się do kształtowania skłonności”⁵. Dalej następuje fragment mający wskazać na specyfikę procesu aktualizowania i realizowania się skłonności. Czytamy więc, że „Skłonności, tak jak Newtonowskie siły przyciągania, są niewidzialne i podobnie jak one same mogą oddziaływać: są faktyczne i realne. Musimy zatem przypisać określoną realność zwykłym możliwościom, zwłaszcza możliwościom „obciążonym”, a zwłaszcza możliwościom jeszcze nie zrealizowanym i których los zostanie postanowiony w toku nadchodzącej przyszłości lub być może dopiero w odległej przyszłości”. Konkluzja nie powinna być już żadnym zaskoczeniem. Skoro świat nie jest „przyczynowo-skutkową maszyną” – w takim razie możemy „uważać go za świat skłonności, za postępujący proces realizujących się możliwości i rozwijających się nowych możliwości”⁶.

W końcu pojawić się mogła konstatacja [sąd jako osąd], że świat człowieka powstał jako odpowiedź na wezwania nowych możliwości, na wabiące pokusy przyszłości. Kierując uwagę ku temu, co nadchodzi, powinniśmy inspirujące myśli K.R. Poppera potraktować jako cenny kapitał [intelektualny] do spożytkowania na naszej wspólnej drodze ku przyszłości.

Jeśli do tego przekonującego wywodu dodaję krótki komentarz, to czynię to jedynie z intencją nawiązania do zasadniczego nurtu prowadzonych tu wywodów. Ich podstawę stanowi założenie o binarność napięć, kształtujących rzeczywistość, takich jak: materialność-niematerialność, uniwersalizm-partykularność, konkurencyjność–współpraca itp. W podstawowym owej binarności znaczeniu chodzi o to, by wskazać że biegunowość napięć jest siłą nadającą dynamizm światu ludzi. Z kolei spowodowane nią napięcia i wynikający układ sił, ich przecinanie się, wyznaczają rodzaj i zwartość splotu spajającego rzeczywistość makro i mikrokosmiczną, więc i mikro i makroekonomiczną. Wyprowadzona z jednostronnej interpretacji mechanizmu rynkowego teoria konkurencji [będące niemal aksjomatem w planowaniu strategicznym], dostrzega i eksponuje działanie przede wszystkim jednej tylko siły: odpychania, eliminowania i wykluczania. Jednakże wypchnięta poza obszar zainteresowań naukowych siła przyciągania nie przestaje istnieć i oddziaływać, albowiem gdyby tak stać się miało – w chaos rozpadłaby się rzeczywistość.

⁵ K.R.Popper, *Świat ludzkich skłonności*, op. cit., s. 27.

⁶ Tamże, s. 29.

Przytoczone wcześniej zdanie z Poppera iż „*Słoności, tak jak Newtonowskie siły przyciągania etc....*” można odczytywać na różne sposoby. Najbardziej narzucającą się jest myśl o tym, jak silnie i trwale nasz ogląd świata został ukształtowany przez mechanistyczny paradygmat nauki. Siły grawitacji i ciążenia, siły odśrodkowe i zgniatające stają się racjami, z których wprowadzona zostaje deterministyczna generalizacja. Wprawdzie Popper tego *explicite* nie stwierdza, ale jego argumentację można wykorzystać do podbudowania następującego wniosku: nie po to człowiek przez tysiąclecia tworzył kulturę, by być niezmiennie skazanym na determinizmy natury. Zatem zasługą cytowanego tu filozofa jest to, że miał odwagę upomnieć się o inną wizję rzeczywistości; znamienne, że ani nową, ani oryginalną. Choć od starożytności tkwiła ona w stanie latentnym, istnieje ona nadal, a nazwać by ją można albo przedmechanistyczną, albo *Goetheańską – Leibnizowską*. Mam tu przede wszystkim na myśli rozwijaną i fabularyzowaną w twórczości Goethego zasadę *Wahlverwandschaften*, a tłumaczoną na polski jako *powinowactwa z wyboru*⁷. Dla niemieckiego poety to, że „podobne przyciąga podobne” wydawało się tak oczywiste, jak nam, że obrany cel osiąga się przez skuteczną eliminację przeciwności.

Zatem, już w formie syntetyzującego podsumowania dwa uzupełniające się sformułowania odwołujące się do – nazwijmy ją *Goethańską* – zasady. Po pierwsze, zasada „podobne przyciąga podobne” w świecie relacji międzyludzkich może być uznana za przesłankę współdziałania i współpracy. Chętniej wchodzimy w relacje z kimś, kto myśli i czuje podobnie i tego przeświadczenia nie ma potrzeby tu uzasadniać.

Po drugie, zasadę tę można rozciągnąć nie tylko w dół [ku związkom chemicznym], ale i w górę, to znaczy ku światu ludzkich wartości. Wówczas uwrażliwiony podmiot otwiera się na przyciągające oddziaływanie wartości – na które właśnie jest jakoś uwrażliwiony – i osiągnąwszy stan odpowiedniego z nimi zestrojenia, powierza się im i daje się kierować. Owo przyciągające oddziaływanie wartości będą opisywał przedmiotowo za pomocą pojęcia *atraktory*⁸. Jako „siły” subtelne oddziaływania, nie są nikomu zadane, ani z góry obrane, ale jedynie przyciągają [*ad-traho*] wrażliwy na nie i ewoluujący układ⁹. Pomocna rola atraktorów wyraża się w tym, że naprowadzając na cele – pozwalają na nowo odczytać i odkryć możliwości, zaś jedno i drugie jest podstawą wzbudzenia aktywności układu, tyle że już teraz odpowiednio ukierunkowanej.

⁷ S.H. Kaszyński, który opracował ostatnie wydanie Dzieł wybranych Goethego, wyjaśnia poeta pojęcie, a następnie ideę powinowactwa [*Wahlverwandschaft*] zapożyczył od szwedzkiego chemika Th. Bergmana. Chémicy posługiwali się nim dla określenia wzajemnego przyciągania się pierwiastków pochodzących z różnych związków. J.W.Goethe *Dzieła wybrane*, t. III, Poznań 2002, s. 349.

⁸ Jest to oczywiście zapożyczenie terminologiczne zarówno z termodynamiki, jak i teorii systemów. W tej pierwszej oznacza pewien stan, ku któremu dąży układ termodynamiczny. E. Laszlo, *Systemowy obraz świata*, Warszawa 1978, s. 119.

⁹ Jeśli pod ów układ podstawić myślącego i poszukującego człowieka, to od ujęcia systemowego przechodzimy do poznania egzystencjalnego, co znaczy takiego, w którym roz-poznawanie angażuje całą egzystencję, dzięki czemu „W poznaniu egzystencjalnym zarówno podmiot, jak i przedmiot przeobrażają się na skutek samego aktu poznania”. P.Tillich, *Męstwo bycia*, Poznań 1994, s. 137-138.

Współpraca w branży usług profesjonalnych (prawniczych) ***Cooperation in the juridical services***

Schodząc teraz na poziom praktyki prawniczej, chciałbym wypracowane w niej formy współpracy potraktować jako potwierdzenie empiryczne wcześniejszych wywodów¹⁰ i podstawę do nowych uogólnień.

Na początek wpada podać cele, jakie praktyka prawnicza stara się osiągnąć dzięki podjętej kooperacji. Formułując je, najczęściej zwraca się uwagę na to, że: [a] Współpraca służyć ograniczeniom i utrudnieniom spowodowanym przez konieczność specjalizacji w różnych dziedzinach prawa. [b] Wejście we współpracę z innym prawnikiem czy kancelarią oznacza zwykle pozyskanie nowej wiedzy, w terminologii stosowanej dla GOW – jest to bowiem zwyczajna wymiana *know-how*. [c] Zakłada się również, że dzięki współpracy z innymi współwykonawcami zlecenia wypracowany zostanie efekt synergii, a więc realizacja usługowego produktu da w końcu wynik w postaci nadwyżki przekraczającej poza jego „materiałną” zawartość. [d] dla kancelarii prawnej, podjęcie współpracy oznacza nie tylko powiększenie jej potencjału usługotwórczego [w efekcie poszerzenie zestawu oferowanych usług], ale także rozszerzenie zakresu przestrzenno-branżowego oddziaływania.

W cytowanej tu książce, przedstawiono najważniejsze korzyści wynikające ze współpracy. Oto one¹¹:

- Mniejsze zaangażowanie kapitału własnego na zakup i rozwój „narzędzi” umożliwiających profesjonalną obsługę klientów
- Łatwiejsza prezentacja wspólnego wizerunku
- Wprowadzenie usprawnień w obsłudze, efektywniejsze wykorzystanie czasu, w tym także czasu kontaktowania się ze zleceniodawcami
- Zwiększenie wiarygodności i zaufania usługodawców przez rozszerzony dostęp do wiedzy specjalistycznej
- Bogatsza zawartość oferty usługowej
- Zapewnienie pełnej reprezentacji [na podstawie ścisłych uzgodnień] klienta przed różnymi instytucjami prawa i organami administracji
- Przepływ *know-how* między kancelariami
- Jednolite bądź połączone zasady dotyczące wyznaczania honorarium za wykonanie usługi
- Ułatwienie rekrutacji personelu, tworzenie wspólnych zespołów pracowników
- Korzyści przy zakupie z zakupu usług bądź oszczędności na kosztach wyposażenia kancelarii

¹⁰ W opracowaniu tego fragmentu wykorzystany został rozdział pt. *Kooperacja* z książki: *Marketing dla prawników*, zbiorowa, pod red. A. Szewczyk, Warszawa 2006.

¹¹ *Marketing dla prawników*, op. cit., s. 77-87.

– Elastyczne sterowanie potencjałem wykonawczym, pełniejsze wykorzystanie personelu zaplecza, zarządzanie pracami pomocniczymi i przygotowawczymi zwłaszcza w okresach skumulowania liczby zleceń

– Skuteczniejsze oddziaływanie promocyjne, jako rezultat ukształtowania bardziej rozpoznawalnego wizerunku kancelarii; skoordynowana akcja informacyjna, planowanie i przeprowadzanie *mailingów*, profesjonalny kontakt z mediami, wspólna obecność w Internecie itp.

Zarówno uświadomienie sobie celów, jak i określanie oczekiwanych korzyści, stanowią podstawę przygotowującą do podjęcia decyzji o [ewentualnej] współpracy. Jak z powyższego wynika, analiza ma przynajmniej trojaki, bo merytoryczny, marketingowy i mikro ekonomiczny wymiar. Ujęta w innym przekroju w centrum uwagi stawia następującą grupę kluczowych zagadnień:

1. Przyjętą aktualnie formułę współpracy z uwzględnianiem ewolucji jej przyszłych form
2. Modyfikacja dotychczasowego cyklu obsługi [CLAN] jako konsekwencja pozyskania nowych/innych współpracowników
3. Następstwa jakie z powyższego wynikają dla współpracy ze stałymi i potencjalnymi klientami, czy szerzej – ze środowiskiem działania

Z nawiązywaniem systematycznej współpracy wiąże się następna sprawa, odnosząca się do zakresu i szczegółowości udostępnianych innym informacji o jej podjęciu. Aktualnie, w myśleniu i ocenach ukształtowanych wedle konkurencyjnego schematu, współpraca budzi podejrzenia i kojarzona jest z korupcją. Niemniej ujawnienie przez [jednego] usługodawcę podjętej współpracy z innymi podmiotami, stawia kwestię lojalności pozostałych partnerów, a więc tego, kto i co powinien ujawniać. Jeszcze inną sprawą jest to, czy i jak kancelaria lub inna organizacja usługowa powinna ujawnić na rynku chęć podjęcia kooperacji, informując o poszukiwaniu współpracowników. W sposoby pozyskiwania partnerów do współpracy nie będę tu wchodził, poprzestając jedynie na sformułowaniu jednej uwagi. Pozyskanie partnera do współpracy w środowisku lokalnym jest z pewnością trudniejsze niż w aglomeracji, będącej zwykle ośrodkiem studiów prawniczych. Specyfika usług profesjonalnych jednak sprawia, że w pozyskiwaniu partnerów – prawników do współpracy odbywa się w inny sposób niż przez ogłoszenia prasowe.

Formy współpracy

Forms of cooperation

Przytoczonego wyżej przykładu usług prawniczych nie powinno się interpretować ograniczająco, ale rozszerzająco, to znaczy uznać, że z podobnymi zjawiskami mamy do czynienia również w innych usługach profesjonalnych [medycznych, szkoleniowych, kształceniowych, doradczych, projektowych itp.].

Raczej jest tak, że nie zdajemy sobie sprawy z jakim bogactwem form współpracy mamy do czynienia w tej branży usług¹². Ten zestaw mógłby być jeszcze bardziej rozbudowany, gdybyśmy prowadzili obserwacje i rozpoznanie w sposób systematyczny. Jednak już ten materiał, który udało się zebrać odnośnie do usług profesjonalnych, przypomina – bez naciąganej analogii – sytuację, w jakiej znalazł się Evert Gummesson podejmując wysiłek usystematyzowania relacji będących przedmiotem zainteresowania marketingu.¹³ Mój zamiar jest jednak skromniejszy i zamierzam ułatwić sobie zadanie dokonując zasadniczego ograniczenia pola analiz. Po wstępnym zabiegu eliminacji, dopiero w drugiej fazie opracowania skupię się na zapowiedzianej systematyzacji i próbie zdefiniowania tej wersji współpracy, która dla istoty profesjonalnego świadczenia jest najważniejsza.

Zanim krok po kroku – drogą eliminacji – dochodził będę do wyodrębnienia reprezentatywnych typów współpracy, oczywiście przypomnienie. Wybór jest świadomy i analiza odnosi się nieprzypadkowo do usług profesjonalnych. To one bowiem skupiają istotne cechy usług, występujące w postaci szczątkowej w usługach komunalnych czy spakowanych elektronicznie.

Jak to zwykle bywa, łatwiej jest powiedzieć czym współpraca nie jest, albo do czego nie powinna być sprowadzana. Na pewno nie jest działaniem destrukcyjnym. Choć kojarzyć się może z relacją usługową, to jednak nie jest to zwykła tożsamość. Współpraca jest relacją szczególnego rodzaju, spełniającą warunek dobrowolności i skutkującą powstaniem wymiernych korzyści – wartości dla uczestniczących w niej stron. Poza zakresem zainteresowania znajdują się częste przykłady współpracy, w jakiejś mierze wymuszonej przez: siłę wyższą; regulacje prawne; wspólną lokalizację czy koncentrację przestrzenną; korzystanie z tych samych „mediów”, czy źródeł zasilania itp. Tu współpraca jest oczywistą konsekwencją zaistniałych przyczyn, zwykle uznawanych za zewnętrzne lub „obiektywne”. Pominięte zostają takie rodzaje współpracy, których nawiązywanie wynika z – ogólnie znanych i uniwersalnych – zasad funkcjonowania gospodarki rynkowej [np. przedsiębiorstwo musi współpracować z bankiem, który prowadzi jego rozliczenia finansowe].

Wprowadzając dalsze uściślenia trzeba wyeliminować także następujące rodzaje współpracy:

- oczywistą współpracę między pracownikami czy jednostkami organizacyjnymi występującymi wewnątrz organizacji usługowej. Zatem poza nawiasem znaleźć się powinna, skądinąd bogata i różnorodna, współpraca podejmowana w ramach marketingu wewnętrznego.
- narzucone celami statutowymi, korporacji, izb, różnych struktur samorządu zawodowego zrzeszających będących zwykle pełną reprezentacją danej profesji;

¹² Tym bardziej polecam więc publikację: *Współpraca na konkurencyjnym rynku usług*, t. 5 z serii *marketing usług profesjonalnych*, pod red. K. Rogozińskiego, Poznań 2005.

¹³ E. Gummesson, *Relationship Marketing*, *From 4 Ps to 30 Rs*, Butterworth-Heinemann, 2000.

– będące konsekwencją przyjętych, niekiedy narzuconych, zasad postępowania czy procedur projektowo-realizacyjnych [np. normy ISO wymagają stałej współpracy firmy z instytucją certyfikującą].

Próba systematyzacji występujących w usługach profesjonalnych form współpracy przeprowadzona została przekrojowo, a więc rozpisana na trzech następujących poziomach:

Poziom pierwszy, realizacji usługowego produktu. Tutaj, niezależnie od złożoności usługowego produktu, wydzielić można: [a] współpracę dotyczącą aktywności rdzennych oraz [b] współpracę dotyczącą aktywności około-usługowych. Co się tyczy [a], to współpraca obejmuje to wszystko, co podpada pod realizację „rdzenia” usługowego produktu. Przybiera ona przede wszystkim postać współpracy usługodawcy z usługobiorcą, trwającą przez cały czterofazowy cykl obsługi, ale mamy z nią do czynienia na przykład wtedy, kiedy w operacji uczestniczy stale współpracujący ze szpitalem rejonowym neurochirurg ze szpitala klinicznego, albo gdy zajęcie prowadzi *visiting profesor* z zaprzyjaźnionego uniwersytetu.

Uzasadnieniem dla rozwijania współpracy drugiego rodzaju [b] jest model sekwencji wyprowadzony z obudowy usługowego produktu, włączający nowe produkty i rozpisujący nowe role pod/wykonawcom. W praktyce te formy współpracy odnoszą się nie do rdzennej działalności, ale tej, którą można by nazwać *około-usługową*, zwykle wypełniającą pierwszą i ostatnią [IV] fazę cyklu akt żywności nabywcy. Będzie to na przykład współpraca z bankiem kredytującym zakup, albo ubezpieczenie-lem oferującym specjalny pakiet dla turystów danego biura podróży.

Na tym poziomie realizacyjny-wykonawczym dostrzec należy także interakcje między usługobiorcami, które niekiedy przekształcić się powinny we współpracę, aby podnieść poziom jakości usługi czy wyniku świadczenia¹⁴

Współpraca na poziomie organizacji

Teraz bierzemy pod uwagę wielość wariantów współpracy, o różnym poziomie sformalizowania, których uzasadnieniem są korzyści sprowadzane nie tylko do konkretnej realizacji usługi, ale odnoszone do organizacji jako całości. Tu pojawia się więc coraz bardziej popularny *outsourcing*, który jednak rzadko kojarzony bywa z umową o stałą dostawę usług. Zwykle przesłanką decydującą o wejściu w ściślejszą współpracę jest analiza kosztów działalności uzupełniającej bądź funkcjonowania jednostek zaplecza usługowego. Jej rozwinięciem i uszczegółowieniem będzie analiza opłacalności poszczególnych faz cyklu obsługi, czynności bądź funkcji. Chociaż owe analizy prowadzone są w ramach organizacji jako wytwórcy usług, to odnoszą się tylko do współpracy odcinkowej i fragmentarycznej.

Na przeciwnym biegunie pola kooperacji zidentyfikować można najbardziej zaawansowane formy współpracy jak, alianse czy fuzje, potwierdzone umowami

¹⁴ R.F.Nicholls, *Interactions between Service Customers. Managing on-site Customer Interactions for Service Advantage*, Wyd.AE, Poznań 2005.

o współpracy kompleksowej i długookresowej. Ich podstawą jest deklarowany stały i aktywny udział w tworzeniu i utrzymywaniu, czegoś co nazywa się *usługową konstelacją wartości* [UKW]¹⁵. Wielostronna współpraca z interesariuszami w ramach tworzonej wspólnie UKW otwiera szeroko organizację usługową na środowisko, w jakim prowadzi działalność.

Współpraca na poziomie środowiska działania organizacji

Żadna organizacja usługowa nie działa w abstrakcyjnej przestrzeni, ani w próżni społecznej. W tym punkcie pojawia się przede wszystkim perspektywa strategiczna, uznająca istniejące – i sprawdzone – UKW jako ogniwa, z których powstają lokalne klaster; z nich zaś tkana jest sieć, w którą włączane są różne organizacje usługowe np. jednostki naukowo-badawcze, urzędy administracji terenowej, samorząd zawodowy, korporacje, podmioty sektora *non profit* itp. Ze względu na „kłączowaty” charakter sieci [brak stałego centrum], generowane wartości wnikają w środowisko działania w różnych punktach, nasycają również sferę publiczną.

Podsumowanie

Conclusion

Wydaje się, że na podstawie przytoczonego wyżej zestawu form współpracy [podanych w węższym tej współpracy rozumieniu], można teraz podjąć próbę wstępnego jej zdefiniowania. ***W podstawowym znaczeniu, współpraca [w usługach profesjonalnych] to skoordynowane działania [prace] służące realizacji i konkretyzacji usługowego produktu, a zmierzające w efekcie do generowania wartości wspólnie dodawanej w sposób tyleż systematyczny, co synergiczny.*** Na koniec jeszcze dwa uściślenia.

Mówienie o współ-pracy ma sens jedynie wtedy, kiedy używa się tego określenia po to, by wydobyć zeń jego sprawcze znaczenie. Po wtóre przedrostek „współ” wyraża intencję przezwyciężania jednostronności widzenia i ocen. „Współ-” jest słowem wydobywającym z zamknięcia; jest kluczem otwierającym przed usługodawcą profesjonalistą taki horyzont, w którym objawić się może całe bogactwo wielowymiarowej rzeczywistości. Współ – praca w wytwarzaniu wspólnej wartości staje się więc krokiem w kierunku poznawania, zapoznawanej dotąd, prawdy o świecie.

¹⁵ UKW powstaje wówczas, gdy doraźnie dobierani klienci, podwykonawcy, angażowani *ad hoc* w różnych stadiach cyklu obsługi, przekształcają się w interesariuszy regularnie współuczestniczących w tworzeniu usługi-wartości.

Literatura

Bibliography

- Gummesson E., *Relationship Marketing. From 4 Ps to 30 Rs*, Butterworth-Heinemann, 2000
- Kornai J., *Anti-equilibrium. Teoria systemów gospodarczych. Kierunki i badania*, Warszawa 1973.
- Marketing dla prawników*, Praca zbiorowa, pod red. A. Szewczyk, Warszawa 2006.
- Nicholls R.F., *Interactions between Service Customers. Managing on-site Customer Interactions for Service Advantage*, Wyd. AE, Poznań 2005.
- Laszlo E., *Systemowy obraz świata*, Warszawa 1978.
- Popper K.R., *Świat ludzkich skłonności*, Kraków 1996.
- Popper K.R., *W poszukiwaniu lepszego świata*, Warszawa 1997.
- Popper K.R., *Wiedza obiektywna*, Warszawa 1992.
- Tillich P., *Męstwo bycia*, Poznań 1994.
- Współpraca na konkurencyjnym rynku usług*, t. 5 z serii *Marketing usług profesjonalnych*, pod red. K. Rogozińskiego, Poznań 2005.

„Współpraca” w usługowym kontekście interpretacyjnym

Streszczenie

Postrzeganie gospodarki wyłącznie przez pryzmat konkurencji spowodowało, że „współpraca”, przestała być przedmiotem zainteresowania w badaniach ekonomicznych. Nie da się jednak ukryć, że w sektorze usług [zwłaszcza w branży usług profesjonalnych] współpraca występuje często i w różnych formach. Z tezy o nasilającym się procesie serwicyzacji gospodarki wysnuć można wniosek, że współpraca powinna pojawić się w polu obserwacji i analiz ekonomistów. Jej dostrzeżenie, badanie i analizowanie powinno być podstawą dla skorygowania jednowymiarowego, a więc nieprawdziwego obrazu świata i życia gospodarczego.

Rethinking the meaning of „cooperation” in a context of professional services

Summary

The market economy caused that scientific research of the contemporary economics is concentrated first of all on the competition. In such perspective and perception our thought is exclusively shaped by the prism of the competition and eliminates all area of important occurrences for the service sector. In this sector [especially in the branch of professional services] the cooperation

appears often and in different forms. Pleading for intensifying the processes of servicesation of economy one can formulate the following conclusion: the cooperation should appear and be treated as a ground of observations and analyses of economists. It's detection, research investigation and the analysis should serve to the correction of one-dimensional, ipso facto, the false image of the world and the economic life.

KAMILA WILCZYŃSKA

Wyższa Szkoła Handlu i Usług w Poznaniu

Budżet państwa – wielkość, struktura, konstrukcja

The national budget – Problem of size, structure and construction

1. Wprowadzenie Introduction

Poniższy tekst nie ma charakteru odkrywczego. Do jego napisania skłoniły autorkę coroczne spory o treść i zawartość budżetu państwa. Spory te wskazują na niedostateczną znajomość stanu wiedzy o finansach publicznych nie tylko u szerszej publiczności, lecz także u parlamentarzystów i polityków. Luka edukacyjna w tej dziedzinie, typowa dla krajów, w których totalitaryzm i gospodarkę nierynkową obalono dopiero 20 lat temu, w roku 1989, uzasadnia przypominanie imponderabioliów a nawet elementarza wiedzy o budżecie państwa.

Niedoceniając ekonomicznych konsekwencji błędnego wyboru, zwłaszcza w strukturze i poziomie wydatków budżetowych prowadzi do pogarszania stanu finansów publicznych oraz do wzrostu długu publicznego. Negatywne zjawiska w gospodarce finansowej państwa występują ze szczególnym nasileniem w krajach usiłujących zapewnić ludności wysoki stopień opiekuńczości, na który nie ma pokrycia w osiągnięciach gospodarczych. Konsekwencją tej dysproporcji jest deficyt budżetowy wymagający ponoszenia kosztów oprocentowania zaciągniętego na jego sfinansowanie długu. Jak wiadomo, niedoceniając deficytu budżetowego jest typowe dla krajów uznających neokeynesizm¹ za teoretyczną podstawę polityki ożywiania gospodarki. Głównym niedostatkiem praktycznej realizacji tej doktryny jest nieuwzględnianie warunków, które powinien spełniać deficyt budżetowy. Uzasadniony jest on bowiem wtedy, gdy przyrost efektu uzyskany dzięki wykorzystaniu zaciągniętej pożyczki będzie większy od przyrostu długu. W przeciwnym przypadku nieuchronny jest wzrost długu publicznego ze wszystkimi negatywnymi konsekwencjami tego faktu. Przypomnijmy tu, że po roku 2000 nawet bogate USA stały się

¹ Por. W. Stankiewicz, *Historia myśli ekonomicznej*, PWE, Warszawa 2000, s. 386.

dłużnikiem Chin w wyniku zakupów amerykańskich papierów dłużnych przez ten kraj².

Koszty obsługi polskiego długu publicznego są również wysokie i sięgają 30 miliardów zł rocznie. Uniemożliwiają one dokonywania szeregu pilnych i niezbędnych wydatków. Na tle tych ograniczeń rodzą się konflikty społeczne pogarszające klimat ekonomiczny i wymuszające przeprowadzanie niepopularnych, ale niezbędnych reform ustrojowych i systemowych, zmieniających dotychczasowe warunki gospodarowania, wymuszających efektywność. Ponieważ świadomość konieczności tych zmian bynajmniej nie jest powszechna, celowe wydaje się wskazanie na kluczowe dla prawidłowego kształtowania finansów publicznych kwestie. Jest to między innymi problem wielkości udziału budżetu państwa w podziale produktu krajowego, a także odpowiedź na pytanie o racjonalność struktury wydatków budżetowych. Zauważmy, że efektywność tych wydatków zależy w wysokim stopniu od przyjętych zasad konstrukcji budżetu. Nie jest, bowiem obojętne, czy wydatki ukierunkowane są podmiotowo, na rzecz określonych instytucji i beneficjentów, czy zadaniowo, na zrealizowanie wyraźnie określonych przedsięwzięć. Wspomniane wyżej sprawy wyznaczyły treść niniejszego przyczynku.

2. Budżet państwa a produkt krajowy

The national budget and the Gross Domestic Product

Udział budżetu państwa w podziale produktu krajowego określony jest, jak wiadomo, przez stopę jego redystrybucji. Stopa redystrybucji informuje nas o tym, jaką część produktu przechwytyują finanse publiczne, w tym zwłaszcza budżet państwa w celu ponownego podziału poprzez wydatki budżetowe. Samo istnienie państwa pociąga za sobą konieczność ponoszenia wydatków związanych z jego zadaniami. Obserwowany w ciągu XIX i XX wieku szybki wzrost zadań państwa powodował również wzrost stopy redystrybucji produktu krajowego. O ile np. w Wielkiej Brytanii jeszcze w drugiej połowie XIX wieku stopa redystrybucji rzadko przekraczała 10%, o tyle w wieku XX, pod wpływem zarówno zbrojeń, jak i szybkiego wzrostu wydatków socjalnych, stopa ta w większości krajów kilkakrotnie wzrosła, osiągając np. w Szwecji 60%. Wysoka stopa redystrybucji wywołuje natychmiast pytanie o jej celowość. Wskazuje się zwłaszcza, że dochody wytwórców produktu użytkowane są bardziej efektywnie, aniżeli dochody beneficjentów podziału wtórnego, że zbyt wysoka stopa redystrybucji nie wspomaga rozwoju gospodarczego. Wysoką stopę redystrybucji łatwiej tolerują kraje bogate, wysoko rozwinięte. Są one z reguły już lepiej zainwestowane i na-

² Aktualne zadłużenie USA w stosunku do Chin tylko w obligacjach państwowych wynosi 585 miliardów dolarów – listopad 2008 r.

wet przy niskiej stopie inwestycji dysponują większymi środkami na rozwój, niż kraje uboższe o wyższej stopie inwestycji, ale niewielkim jeszcze produkcie krajowym³.

W Polsce trwa ciągły spór o pożądaną i dopuszczaną stopę redystrybucji między ugrupowaniami lewicowymi i związkowymi z jednej strony a konfederacjami pracodawców i prorynkowymi partiami politycznymi – drugiej strony. Polska stopa redystrybucji szacowana jest na około 42-45%. Mimo, że uważana jest w skali europejskiej za średnią (o precyzyjne obliczenia na tym obszarze trudno) — sądzi się, że jest zbyt wysoka z punktu widzenia potrzeb inwestycyjnych kraju. Ocenia się, że polityka gospodarcza nie wyciąga wniosków ze znanej zależności między stopą redystrybucji a stopą inwestycji. Mówi ona, jak wiadomo, że im wyższa stopa redystrybucji na cele budżetowe, tym niższa stopa inwestycji. Polskie

doświadczenia również wskazują, że dochody z podziału wtórnego rządziej przeznaczane są cele rozwojowe, niż dochody z podziału pierwotnego.

Wymienione wyżej czynniki zdają się wskazywać na tendencję do obniżania stopy redystrybucji. Na przestrzeni ostatnich dziesięcioleci w wielu krajach obniżone zostały stopy opodatkowania, co zresztą nie doprowadziło do spadku dochodów fiskusa. Pozytywnie zweryfikowana została krzywa Laffera⁴. Okazało się bowiem, że obniżka stóp podatkowych jest zachętą do rozszerzania działalności gospodarczej, co w konsekwencji wyrównuje „straty” fiskusa z tytułu tej obniżki. Obecny kryzys finansowy w USA wywołał jednak bardzo zróżnicowane reakcje ekonomistów. Tak np. Jeftrey Sachs, do niedawna zwolennik liberalizmu, napisał ostatnio, że „Ameryka musi przezwyciężyć awersję do podatków”⁵. Wiele wskazuje jednak, że nawrót etatyzacji i wzrost stopy redystrybucji okaże się chwytniem brzytwy przez tonącego, czyli przez silnie zadłużoną gospodarkę USA. Unia Europejska nie rezygnuje, jak dotąd z dalszej prywatyzacji, choć tu i ówdzie głosi się potrzebę ratowania upadających banków przez nacjonalizację polegającą na wykupie ich akcji przez państwo.

3. Tradycyjne wydatki budżetu państwa ***The traditional budget expenditures***

Przypomnijmy, że budżet państwa to plan finansowy, uchwalany na okres jednego roku kalendarzowego przez Sejm w formie ustawy budżetowej, zawierający ustawowo określone źródła dochodów i rodzaje wydatków państwa, opracowany

³ W. Wilczyński, *Rynek i pieniądz w Polsce u progu XXI wieku*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej, Poznań 2000, s. 117.

⁴ Krzywa Laffera jest to wykres przedstawiający stosunek między wielkością wpływów podatkowych a stopami podatkowymi. Por. D.R. Kamerschen, R.B. McKenzie, C. Nardinelli, *Ekonomia*, Fundacja Gospodarcza NSZZ „Solidarność”, Gdańsk 1991, s. 404 i n.

⁵ J.Sachs, *Pieniądże ludziom, nie bankom*. Gazeta Wyborcza 15-16.11.2008, s. 24.

w terminach i na warunkach określonych w Ustawie przez Radę Ministrów i wykonywany pod jej kierunkiem⁶.

Specyficzną cechą budżetu państwa jest usiłowanie dostosowania jego dochodów do wielkości programowanych wydatków uznawanych za niezbędne. Możliwości fiskusa w tym zakresie są oczywiście ograniczone. Kierownicy finansów publicznych są na ogół dobrze zorientowani w stanie gospodarki i nie mogą sobie pozwolić na zaprojektowanie znacznego wzrostu wydatków budżetowych właśnie ze względu na barierę dochodową. Naruszanie tej bariery oznacza wzrost deficytu i długu publicznego. Obok polityki niemal zerowej stopy procentowej, uprawianej przez Rezerwę Federalną i masowego udzielania przez banki kredytów hipotecznych bez realnego zabezpieczenia – to właśnie lekkomyślne zadłużanie się państwa stało się przyczyną obecnego kryzysu finansowego w USA. Polska należy, na szczęście do nielicznych krajów, które po okresie nadmiernej ekspansji wydatków budżetowych i wzrostu długu publicznego do ponad 500 miliardów zł podjęły poważne wysiłki dla zahamowania tego procesu. Wyraźny spadek deficytu budżetowego w roku 2008 nie zwalnia jednak od dostrzegania poważnych wad struktury wydatków budżetowych. W strukturze tej dominują wydatki niewspomagające gospodarki, głównie o charakterze socjalnym, konsumpcyjnym. Ogromnym dopłatom budżetowym do tzw. emerytur rolniczych (w latach 2008 i 2009 po ok. 16 miliardów zł) towarzyszy dotkliwy brak środków na inwestycje infrastrukturalne, na badania naukowe, na przedsięwzięcia niemożliwe do sfinansowania przez pojedyncze podmioty gospodarcze. W dyskusjach o wydatkach budżetu państwa trzeba ciągle przypominać o słabej efektywności własności państwowej, o stratach przynoszonych przez przedsiębiorstwa państwowe, o rozmiarach pomocy publicznej (czytaj: jałmużny) dla tych zakładów, pochłaniającej corocznie miliardy złotych z budżetu państwa. Przykład szczecińskiej i gdańskiej stoczni jest w tym zakresie szczególnie wymowny. To samo dotyczy utrzymywania własności państwowej przedsiębiorstw uznanych za strategiczne. Zapomina się, że w czasie II wojny światowej amerykańskie samoloty, czołgi i inne pojazdy wojskowe produkowane były niemal wyłącznie przez przedsiębiorstwa prywatne.

Warto przypomnieć, że negatywne oceny własności państwowej mają swe źródło w niekorzystnych z efektywnościowego punktu widzenia stosunkach zarządczych. W przedsiębiorstwach państwowych na skutek braku konkretnego właściciela nie ma dostatecznej, codziennej dbałości o koszty, nie ma twardej egzekucji zobowiązań, zawierającej sankcje materialne i personalne. Nie ma gospodarza. W praktyce tylko wobec podmiotów własności prywatnej dysponenci środków budżetowych mają możliwość egzekwowania wymagań w zamian za subwencje i dotacje. Wewnątrz sektora publicznego sankcje wobec niegospodarnych beneficjentów są zwykle formalne i nieskuteczne.

⁶ Marczakowska-Proczka J., *Budżet państwa*, w: *System finansowy w Polsce*, pod. red. Pietrzak B., Pogański Z., Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001, s. 263 i n.

Specyficzną cechą gospodarki polskiej jest z jednej strony utrzymywanie się dużego, nieefektywnego sektora państwowego, pochłaniającego poważne środki budżetowe a z drugiej strony niedostateczne wykonywanie przez państwo swych zadań na obszarach, na których ma ono niezbywalne obowiązki. Obszary te, to po pierwsze – gospodarka przestrzenna, po drugie – ochrona środowiska i zasobów naturalnych i po trzecie – kształtowanie infrastruktury ponadregionalnej. Żadna z tych dziedzin nie wymaga rozbudowy własności państwowej. Wymaga jednak odpowiedniej legislacji i polityki regulacyjnej, ograniczającej częściowo prawo własności indywidualnej. Na żadnym z tych obszarów nie osiągnęliśmy, jak dotąd dostatecznego uporządkowania stosunków ekonomicznych i własnościowych. Braki legislacji i regulacji na tych obszarach powodują między innymi uszczuplenie zarówno dochodów, jak i wydatków budżetowych. Utrudnione są bowiem zarówno obciążenia podatkami i opłatami podmiotów korzystających ze szczególnie korzystnych warunków gospodarowania, jak i subwencje i ulgi dla gospodarujących w warunkach niekorzystnych.

Konsekwencją tych i innych niedostatków w kształtowaniu wydatków budżetowych jest znaczny odsetek wydatków wątpliwych, o ograniczonej efektywności. Wypada w tym miejscu przypomnieć, że pojęcie efektywności jest dotąd niemal nieobecne w gospodarce budżetowej. Podkreślana bywa natomiast konieczność skuteczności wydatków. Ekspozowanie skuteczności zamiast efektywności oznacza w praktyce brak dostatecznej troski o właściwą relację efektów do nakładów. Działania kontrolne wskazują sam fakt wydatkowania środków budżetowych na określony cel uważany bywa często za dowód skuteczności. Za sukces uważa się bowiem często samo pozyskanie środków a w mniejszym stopniu ich racjonalne wykorzystanie. Zjawiska tego rodzaju są w znacznej mierze konsekwencją centralistycznych rozwiązań w gospodarce budżetowej. Konieczność starań jednostek i organów niższych szczebli o przydział środków w urzędach centralnych otwiera drogę dla przypadkowości rozdziału tych środków i gwałcenia w ten sposób zasady optymalnej alokacji zasobów. To samo dotyczy starań osób i przedsiębiorstw o przydział środków z Unii Europejskiej. Centralizacja nie sprzyja więc racjonalności rozdziału środków budżetowych ani ich racjonalnemu wykorzystaniu. Wśród negatywnych konsekwencji złych praktyk w gospodarce nadmiernie scentralizowanej wymienia się również korupcję urzędników wyższych szczebli, decydujących o przydziale środków. Beneficjenci szczególnie korzystnego dla nich zastrzyku finansowego znajdują sposoby wywdzięczania się dobroczyńcom.

Upadek gospodarki scentralizowanej po roku 1989 doprowadził do poprawy warunków działalności gospodarczej, ale państwo pozostało dysponentem niemal połowy produktu krajowego. Społeczeństwo przyzwyczajane przez dziesięciolecia do dominacji aparatu państwowego nad procesami gospodarczymi, nadal oczekuje wszystkiego od państwa i w pewnej mierze wspiera utrzymywanie się wysokiej stopy redystrybucji. Realizacja tych żądań spowodowała poważny wzrost udziału

w wydatkach budżetowych tzw. wydatków sztywnych, gwarantowanych ustawami⁷. Udział tych wydatków w całości wydatków budżetowych osiąga 70% i wywołuje poważne wątpliwości, co do ich zasadności i zgodności z pryncypiami sprawiedliwości. Dobitym przykładem jest w tym zakresie wysoka dotacja budżetowa dla (KRUS) Kasy Rolniczych Ubezpieczeń Społecznych, pochłaniająca ok.16 miliardów złotych rocznie. Jest to wynikiem śmiesznie niskich składek ubezpieczeniowych na KRUS, w porównaniu ze składkami ubezpieczeniowymi wpłacanymi do ZUS-u przez ludność miast.

Szczególnie negatywną konsekwencją wysokiego udziału wydatków sztywnych w budżecie państwa jest silne ograniczenie swobody rządu w ponoszeniu trudnych do przewidzenia wydatków. Im większy jest udział wydatków sztywnych w wydatkach budżetowych, tym trudniej dokonywać tzw. virements, przesunąć wydatków między poszczególnymi pozycjami budżetu. Tymczasem szybkość zmian w stosunkach ekonomicznych i politycznych a także gwałtowne przyspieszenie wynalazczości i postępu technicznego — wymagają pewnej swobody ruchu w kształtowaniu wydatków budżetowych, ich struktury. Nie można bowiem przewidzieć szczegółów budżetu na rok naprzód. Z drugiej strony zwiększenie efektywności gospodarki budżetowej wymaga bardziej precyzyjnego, niż dotąd określania i wyznaczania zadań, które powinny zostać zrealizowane dzięki środkom budżetowym. Sprawy te są przedmiotem ostatniej części tego opracowania.

4. Źródła dochodów budżetowych ***The sources of budget incomes***

Wspomniano już wyżej, że społeczne żądania ponoszenia coraz większych wydatków przez system finansów publicznych wymusza poszukiwanie sposobów zwiększania dochodów budżetu. Wiadomo jednak, że możliwości fiskusa w tym zakresie są ograniczone. Jeśli finanse publiczne mają dobrze służyć gospodarce, to nie wolno podcinać jej wzrostu nadmiernymi obciążeniami fiskalnymi. Zarówno wspomniana wyżej stopa redystrybucji produktu krajowego, jak krzywa Laffera informują o konsekwencjach tych obciążeń.

W gospodarce rynkowej głównym źródłem dochodów budżetu są podatki. Wachlarz podatków jest bardzo bogaty i wynika z poszukiwania przez fiskus różnych metod pokrycia wydatków. Rozróżniamy więc podatki bezpośrednie i pośrednie, podatki dochodowe i majątkowe, podatki od przedsiębiorstw i od osób fizycznych. Struktura dochodów podatkowych budżetu ulega dość wyraźnej ewolucji. Na ogół wzrasta udział w niej podatków pośrednich (w Polsce zwłaszcza VAT-u, podatku od towarów i usług oraz akcyzy) a maleje udział wpływów z podatków bezpośrednich,

⁷ W. Wilczyński, *Rynek i pieniądz w Polsce u progu XXI wieku*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej, Poznań 2000, s. 161.

np. podatku dochodowego. Tendencja ta ma swoje o przyczyny. Podatki bezpośrednie, obciążające konkretne osoby i podmioty gospodarcze są na ogół nie lubiane i uważane za niesprawiedliwe, zwłaszcza, gdy ich progresja jest zbyt wyraźna, gdy wyraźnie dyskryminuje więcej zarabiających. Zbyt wysokie stopy podatku dochodowego mogą zniechęcać do podejmowania większych przedsięwzięć i zachęcać do ucieczki w tzw. „szarą strefę”. Natomiast podatki pośrednie, mimo niekiedy ich znacznej wysokości, są przez ludność łatwiej tolerowane ze względu na ich wmontowanie i „ukrycie” w cenach, płaconych codziennie za towary i usługi. Kumulacja płatności podatku dochodowego w jednym terminie (np. 30 kwietnia) cechuje się negatywnym efektem psychologicznym, którego nie ma w podatkach pośrednich.

Doświadczenia polityki podatkowej wskazują, że umiarkowane obniżenie stopy podatku dochodowego i ograniczenie jego progresji nie powoduje spadku dochodów fiskusa. Co raz częściej stosowany jest w wielu krajach tzw. podatek liniowy, obciążający wszystkie dochody jednakową stopą procentową. Nietrafny okazał się też zarzut, jakoby podatek od towarów i usług uniemożliwiał realizację społecznych celów polityki podatkowej. Tylko w przypadku jednolitej stopy podatkowej dla wszystkich towarów i usług zarzut ten jest aktualny. W praktyce stosuje się, jak wiadomo różne stopy VAT-u, uwzględniające zróżnicowanie przeznaczenia i nabywców poszczególnych dóbr. W Polsce udział wpływów budżetowych z tytułu podatków pośrednich stanowi już więcej, niż połowę dochodów budżetowych, z tendencją do dalszego wzrostu.

Próby wprowadzenia podatków majątkowych nie cieszą się społecznym poparciem. W praktyce jedyną formą podatku majątkowego stosowaną w Polsce jest podatek spadkowy, z którego fiskus coraz częściej rezygnuje na rzecz osób o niewielkim majątku i dochodach oraz bliskim pokrewieństwie ze spadkodawcą.

W normalnej gospodarce rynkowej państwo zwykle nie jest właścicielem dochodowych przedsiębiorstw. Już dawno dostrzeżono, że fiskusowi bardziej opłaca się opodatkować przedsiębiorstwa prywatne niż zarządzać państwowymi. W epoce transformacji fiskus uzyskuje pewne dochody ze sprzedaży prywatyzowanego majątku państwowego. Prywatyzacja w Polsce była i jest nadal przedmiotem licznych kontrowersji wynikających najczęściej z nieznamomości realiów ekonomicznych. Nietrafny bywa zwykle zarzut sprzedaży majątku państwowego za bezcen. Jego głosiciele nie uwzględniają stopnia materialnego i ekonomicznego zużycia obiektu, stopnia jego przestarzałości, braku nabywców gotowych zapłacić cenę pokrywającą koszty jego budowy przed laty i to z zastosowaniem korzystnych dla sprzedawcy przeliczników. Wspomniano już wyżej, że utrzymywanie przy życiu zakładów produkcyjnych stanowiących własność państwa zwykle nie tylko nie kreuje dochodów, lecz wręcz przeciwnie, wymaga poważnej pomocy publicznej, czyli wydatków budżetowych. Nieraz opłaca się sprzedać państwowy obiekt po niskiej cenie po to, by uniknąć poważnych wydatków na jego dalszą państwową gestię.

W polskiej praktyce budżetowej dochody z prywatyzacji nie są oddzielone od dochodów z innych źródeł. Wydatkowane są również w sposób nieuwzględniający odmienności ich źródeł. Jest to praktyka godna całkowitej negacji. Ekonomiści podkreślają bowiem, że dochód związany z ubytkiem majątku powinien być przeznaczany na zastąpienie tego ubytku nowym majątkiem a nie na cele nie restytuujące majątku, jak np. świadczenia socjalne. Jest to niezbędne zwłaszcza w przypadku niskiej stopy inwestycji, poważnych braków w infrastrukturze, w państwowych i samorządowych obiektach służby zdrowia, kultury, sportu itp.

Przytoczone wyżej zjawiska są rezultatem długotrwałego lekceważenia zasad racjonalnej gospodarki budżetowej przez reżimy totalitarne. Dochody budżetowe traktowane były tam, jako jedna całość a ich wydatkowanie bywało zupełnie niezależne od oficjalnie uchwalonej struktury budżetu. Tak np. przez wiele lat wpływy budżetowe ze składek na ubezpieczenie społeczne i składek emerytalnych były w Polsce kilkakrotnie wyższe od wydatków na te cele. Nie było mowy o kapitalizacji i tworzeniu funduszy z tych składek.

W ustroju demokratycznym zarówno dochody, jak i wydatki budżetu państwa i organów samorządu terytorialnego wymagają ciągłej optymalizacji. Zarówno bowiem sposób uzyskiwania dochodów przez system finansów publicznych, jak i ich wydatkowania, wywierają istotny wpływ na warunki gospodarowania, na makroekonomiczną efektywność finansów publicznych. W Polsce widoczne są jeszcze przejawy obcości finansów publicznych wobec gospodarki, niedocenia niekorzystnych skutków złych metod pozyskiwania dochodów. Podobnie tak samo w wydatkowaniu dochodów budżetowych widoczne są zarówno przejawy niedostatecznego rozpoznania hierarchii rzeczywistych potrzeb, jak i ulegania naciskom wpływowych jednostek i grup. Podejmowane dotąd wysiłki na rzecz racjonalizacji i optymalizacji gospodarowania finansami publicznymi nie przynoszą jeszcze zadowalających rezultatów. Dlatego z uznaniem powitać wypada prace nad ulepszeniem konstrukcji budżetu państwa wszczęte w Kancelarii Prezesa Rady Ministrów w roku 2006 pod przewodnictwem prof. dr hab. Teresy Lubieńskiej.

5. Budżety zadaniowe i wieloletnie drogą do efektywności finansów publicznych

Performance – and longer term budgeting as chance to improve the efficiency of public finance

Jak już wyżej wspomniano, problematyka budżetu państwa (i w mniejszej mierze samorządów terytorialnych) wyłączona była z kryteriów efektywnościowych. Dość powszechnie uznawano przyznanie środków budżetowych na jakiś ogólnie sformułowany cel za legitymację do swobodnego ponoszenia wydatków, bez większej troski o ich racjonalność i o ich rzeczywiste rezultaty.

Punktem wyjścia prac zespołu prof. Lubińskiej była konstatacja, że odpowiedź na pytanie, jakie efekty uzyskuje społeczeństwo z wydatków publicznych, nie jest możliwa przy obecnym procesie planowania i oceny wydatków budżetowych. Konsekwencją tej konstatacji był wniosek o konieczności zastąpienia dotychczasowej praktyki rozmywającej przeznaczenie środków i uniemożliwiającej ocenę efektywności ich wykorzystywania – precyzyjnym formułowaniem zadań, które powinny być dzięki nim wykonane. Jest to podstawowy warunek sprawdzenia, na co i jak wydawane są publiczne pieniądze. Przedsięwzięcie to wymaga w wielu przypadkach zmiany mentalności dysponentów i znacznie większej dyscypliny, niż dotąd. Zauważmy, że z budżetem zadaniowym związany jest audyt, stosowany dotąd rzadko, głównie w przypadku podejrzeń o poważne wykroczenia i naruszenia przepisów.

Prace nad wprowadzeniem budżetu zadaniowego do polskich finansów publicznych uruchomione zostały w roku 2006 i przyniosły już obiecujące rezultaty⁸. Opracowana została metodologia nowego systemu budżetowego i harmonogram jego wdrażania. Projekt konstrukcyjny polskiego budżetu zadaniowego zatwierdzony został przez Unię Europejską, której władze uznają zwiększenie efektywności wydatków za ważny priorytet. Polski projekt przewiduje pełne wdrożenie budżetu zadaniowego w roku 2012. W związku z tym przyjmuje się, że do roku 2011 budżet opracowywany będzie dwutorowo, będzie mieć dwie wersje, tradycyjną, w postaci dotychczasowej ustawy budżetowej i wersję „zadaniową”, opartą na nowej klasyfikacji budżetowych pozycji, bardziej przydatnej z punktu widzenia formułowania zadań i oceny ich wykonania. Rok 2012, jako termin wdrożenia nowego systemu budżetowania wydaje się zbyt odległy i świadczy o przewidywaniu przez projektantów budżetu zadaniowego znacznych trudności w przekształcaniu mentalności aparatu finansów publicznych.

Budżet zadaniowy dotyczy budżetu państwa po stronie wydatków. Wydatki budżetu państwa zostają w budżecie państwa tak uporządkowane, aby znajdowały odniesienie do odpowiednich zadań, celów i mierników. Oznacza to, że „budżet zadaniowy odpowiada na pięć podstawowych pytań:

1. jakie zadania wykonują ministerstwa i urzędy centralne?
2. jakie wydatki przeznacza społeczeństwo na poszczególne zadania?
3. jakie cele mają być osiągnięte?
4. jakie efekty (rezultaty) mają przynieść zamierzone cele?
5. w jakim stopniu udało się doprowadzić do zamierzonych celów?”⁹

Przedstawiona przez zespół prof. Lubińskiej „statystyka” budżetu zadaniowego na rok 2008 prezentuje zadania, podzadania, cele i mierniki w układzie resortowym. „Statystyka” ta zakłada, że budżet zadaniowy na rok 2008 powinien zawierać 166

⁸ *Raport Budżet Zadaniowy*, tom I – *Budżet zadaniowy na rok 2008*, Tom II. *Omówienie budżetów zadaniowych dysponentów części budżetowych na rok 2008*, Kancelaria Prezesa Rady Ministrów – Departament Budżetu Zadaniowego, Warszawa 2007.

⁹ *Raport Budżet Zadaniowy*, tom I, op. cit. s. 9.

zadań, 454 podzadania, 656 celów i 957 mierników. Podane liczby wskazują, jak dalece gospodarka Polski jest nadal scentralizowana, jak wiele zadań uważa się za wchodzące w zakres obowiązków urzędów centralnych. W obliczu podanych wyżej liczb można wyrazić obawę o niezdolność aparatu finansów publicznych do prawidłowego wykorzystania mierników realizacji zadań. Nie ulega też wątpliwości, że wykonawcy zadań budżetowych liczyć będą na „ulgowe” oceny ich realizacji. Prawdopodobieństwo ulgowego podejścia do oceny wykonania zadań budżetowych jest tym większe, że pozycja prawna tzw. uzasadnienia ustawy budżetowej nie jest zbyt jasna. Natomiast dobrze się stało, że projektanci polskiego budżetu zadaniowego przewidzieli objęcie zadaniami wydatków pokrywanych przez rządowe agencje i fundusze. Jak wiadomo, gospodarowanie tymi środkami bywało wyłączone z normalnych procedur kontrolnych i pozostawia dotąd wiele do życzenia.

Podporządkowanie całego systemu finansów publicznych idei dokładnego formułowania zadań, które powinny zostać wykonane dzięki wydatkom budżetowym i zastosowanie mierników pozwalających na ocenę ich realizacji z efektywnościowego punktu widzenia, zasługuje na najwyższe uznanie. Oznacza to głęboką jakościową zmianę stosunków zarządczych na tym obszarze, dającą szansę poważnego wzrostu materialnych, rzeczowych efektów bez zwiększenia wydatków budżetowych. Jest to „reorientacja z wydatkowania na zarządzanie pieniędzmi publicznymi”¹⁰. Program zaprezentowany na listopadowej konferencji w tymże roku wypada uznać za bardzo ambitny. Zakres dysponentów objętych budżetem zadaniowym, obejmuje wszystkie ministerstwa i wszystkie urzędy centralne. Ma on również objąć 19 tzw. funduszy celowych i 7 agencji rządowych, co prawdopodobnie będzie trudniejszym zadaniem, aniżeli przedstawienie typowych budżetów ministerialnych. Administracja tych funduszy i agencji jest bowiem krytykowana za niedostateczną gospodarność. Niestety przewiduje się także wyłączenie niektórych (wprawdzie nielicznych) dysponentów pragnących utrzymać dotychczasowy status beneficjenta tradycyjnej ustawy budżetowej a także „uproszczone” budżety zadaniowe dla resortów wymagających ochrony informacyjnej.

Przestawienie finansów publicznych na budżety zadaniowe oznacza także rewolucję w skali czasowej planowania wydatków. Krótkookresowe, jednoroczne budżetowanie nie sprzyjało podejmowaniu przedsięwzięć wymagających dłuższego okresu ich realizacji a z drugiej strony niedostateczną dbałość o solidność ich wykonania. W budownictwie była to tradycja oddawania obiektów na 1 maja, na 22 lipca, itp. Zjawiskiem powszechnym było do niedawna niezbyt gospodarne wydatkowanie środków budżetowych przed 31. grudnia każdego roku. Skracanie horyzontu czasowego przedsięwzięć, jakkolwiek często uzasadnione, obniżało jednak rangę projektowania w skali wieloletniej. Przejsie na budżety zadaniowe zmienia całkowicie op-

¹⁰ „Budżet Zadaniowy – Wnioski dla Polski”, Konferencja Kancelarii Prezesa Rady Ministrów i Banku Światowego, Warszawa, listopad 2007.

tykę projektowania i planowania. Możliwie krótki termin realizacji zadań nie będzie zdominowany przez formalny kalendarz, lecz wynikać będzie ze starannie opracowanego harmonogramu realizacyjnego. Oznaczać to będzie w praktyce wydłużenie czasowego horyzontu całości planowania budżetowego. Pojawi się pytanie, czy nie przyjąć np. trzech lat, jako podstawowego, miarodajnego okresu budżetowania, traktując budżety roczne jako orientacyjne.

Budżet zadaniowy pozwoli na ustalenie, które zadania są najważniejsze dla realizacji określonych celów. Jego wdrożenie będzie miało przełomowe znaczenie dla nowoczesnego zarządzania wydatkami sektora publicznego¹¹. Nie ulega równocześnie wątpliwości, że przejście na budżety zadaniowe i wieloletnie wymagać będzie daleko idących postępów w decentralizacji finansów publicznych. Przytoczone wyżej liczby dotyczące ilości zadań, celów i mierników mówią same za siebie. Budżety zadaniowe i wieloletnie wymagają samorządności terytorialnej. Nie ma mowy o zrealizowaniu unijnej zasady subsydiarności, bez daleko idącej samorządności i odpowiedzialności organów niższych szczebli, wybieranych w demokratycznych wyborach. Realizacja zasady subsydiarności w Polsce wymagać będzie przezwyciężenia dość silnie zakorzenionego przyzwyczajenia do centralizmu i do zrzucania na państwo odpowiedzialności za wszelkie braki i niedostatki. Z punktu widzenia tych postulatów, trudno uznać za dostateczne dotychczasowe sformułowania zadań i działalności Ministerstwa Rozwoju Regionalnego. Jak dotąd jest to organ zajmujący się głównie rozdziałem środków pomiędzy regiony a nie projekcją rozwiązań ustrojowych, umacniających samorządność zgodnie z zasadą subsydiarności i decentralizacji. Wydaje się, że na treści dotychczasowych, godnych uznania prac nad budżetem zadaniowym i wieloletnim, zaważyło niezbyt pozytywnie zapatrzenie się w rozwiązania francuskie, zachowujące wysoki stopień centralizmu a jednocześnie nadmierną ilość zbyt małych gmin o ograniczonych uprawnieniach i kompetencjach, nie zawsze zdolnych do samorządnych decyzji.

Uwagi końcowe

Final remarks

Powyższy tekst jedynie sygnalizuje oczekujące gospodarkę finansową naszego państwa przemiany. Postulowane reformy należy traktować jako ważny element transformacji ustrojowej, rozpoczętej w roku 1989 i dotąd niezupełnie ukończonej. Problematyka budżetu zadaniowego i wieloletniego dotyczy bowiem nie tylko organów władzy. Odwołuje się ona do inicjatyw obywatelskich zarówno w formułowaniu zadań, jak i kontroli ich realizacji. Kluczowym warunkiem powodzenia zasygnalizowanych reform będzie wzrost kwalifikacji i zainteresowania każdego z nas sprawami publicznymi, nasz udział w rządzeniu.

¹¹ Por. Lubińska T., *Budżet zadaniowy w Polsce*, Wyd. DIFIN, Warszawa 2007.

Literatura

Bibliography

- Budżet Zadaniowy – Wnioski dla Polski*, Konferencja Kancelarii Prezesa Rady Ministrów i Banku Światowego Warszawa listopad 2007.
- Kamerschen D.R., McKenzie R.B., Nardinelli C., *Ekonomia*, Fundacja Gospodarcza NSZZ „Solidarność”, Gdańsk 1991.
- Lubińska T., *Budżet zadaniowy w Polsce*, Wyd. DIFIN, Warszawa 2007.
- Marczakowska-Procza J., *Budżet państwa, w: System Finansowy w Polsce*, red. B. Pietrzak, Z. Polański, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001.
- Raport Budżet Zadaniowy*, tom I – *Budżet zadaniowy na rok 2008*, Tom II – *Omówienie budżetów zadaniowych dysponentów części budżetowych na rok 2008*, Kancelaria Prezesa Rady Ministrów – Departament Budżetu Zadaniowego, Warszawa 2007.
- Sachs J., *Pieniądze ludziom, nie bankom*, Gazeta Wyborcza 15-16.11.2008.
- Stankiewicz W., *Historia myśli ekonomicznej*, PWE, Warszawa 2000.
- Wilczyński W., *Rynek i pieniądz w Polsce u progu XXI wieku*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej, Poznań 2000.

Budżet państwa – problemy wielkości, struktury, konstrukcji

Streszczenie

Studium omawia przedsięwzięcia i środki podjęte przez polskie czynniki rządowe w celu wdrożenia bardziej skutecznych metod planowania i kontroli wydatków budżetu państwa oraz pomiaru ich efektywności. Budżet zadaniowy wymaga dokładnych pomiarów i ocen rezultatów osiągniętych przez beneficjentów wydatków sfinansowanych przez budżet państwa, finanse publiczne.

The national budget – Problems of size, structure and construction

Summary

The paper deals with means and measures taken by the polish financial authorities to adopt more rigid methods of budgeting expenditures and of controlling their efficiency. The performance of „target” budgeting requires more precise methods of planning and measurement of results achieved thanks to government al financing.

Globalizacja a szanse rozwoju polskich przedsiębiorstw

Globalization versus development opportunities for Polish enterprises

Wprowadzenie Introduction

Globalizacja traktowana jako proces dotyka wszystkich dziedzin życia człowieka i ogarnia cały świat, wyznaczając warunki funkcjonowania nie tylko pojedynczych jednostek, przedsiębiorstw, ale i całych gospodarek narodowych. Otwarcie gospodarek sprzyja procesom globalizacji, ale także państwa o mniejszym stopniu konkurencyjności mogą czerpać korzyści. Pojawiają się także zagrożenia, jako efekt uboczny, które należy przewidywać. Włączanie się gospodarki narodowej do gospodarki globalnej wymaga ustanowienia pewnych bezpiecznych warunków. Także rozpoznanie czynników określających stopień i obszar powiązań jest niezwykle ważne dla ustalenia narodowych strategii wzrostu gospodarczego i uczestnictwa w gospodarce globalnej.

Wprowadzenie w Polsce mechanizmów rynków, coraz większe otwarcie się gospodarki, inicjatywy przedsiębiorstw to czynniki sprzyjające korzystaniu z efektów globalizacji. Wzrost handlu międzynarodowego, inwestycji zagranicznych i powstanie globalnego rynku pracy sprawia, że także polskie przedsiębiorstwa uczestniczą w globalnych korzyściach, chociaż w stopniu mniejszym niż wskazuje na to potencjał gospodarczy i intelektualny kraju. Szansa dana przez globalizację nie jest w pełni wykorzystana.

1. Globalizacja a internacjonalizacja Globalization versus internationalization

Globalizacja jest kategorią, która nie ma jednej wyczerpującej definicji. W definicjach wskazuje się na procesy tworzenia jednolitego rynku towarów, usług i czyn-

ników produkcji¹. W definicjach wskazuje się także na jej aspekty, a więc wymianę handlową, bezpośrednie inwestycje zagraniczne i mobilność siły roboczej². Stwierdza się także, że globalizacja jest efektem liberalizacji handlu światowego, deregulacji rynków finansowych, reform krajowych i nowych technologii informatycznych.

Obecność globalizacji we wszystkich dziedzinach życia jest niezaprzeczalna, następuje swoista integracja zarówno w sferze praktyki gospodarczej, jak i nauk. Jednak na wiele wątpliwości brak jest odpowiedzi. Zasadnicze pytanie – czy można sterować globalizacją? – nie doczekało się jednoznacznej odpowiedzi. Jeśli jest to proces podstawowy dla współczesnego świata, to czy ma on charakter bezwarunkowy? Czy globalizacja ma wpływ na wzrost gospodarczy świata, skoro koncentracja obszarów ubóstwa nadal postępuje?

Na te pytania brak jest jednoznacznej odpowiedzi.

Skoro globalizacja dotyczy wszystkich i wszystkiego i ma charakter nowego układu w sferze stosunków międzynarodowych, to jak wytłumaczyć istnienie triady gospodarczej (USA, Unia Europejska, Japonia). Wyjaśnienie tych wątpliwości jest uwarunkowane dokładniejszym poznaniem czynników, przebiegu i skutków globalizacji.

Globalizacja zmienia także rolę państwa w gospodarce, następuje ograniczenie gospodarek narodowych, głównymi podmiotami stają się korporacje międzynarodowe³. Ale tu także dochodzi do pewnych sprzeczności. Większość państw Unii Europejskiej realizuje politykę państwa opiekuńczego, natomiast rząd USA zapewnia większą swobodę gospodarczą, co zdaje się sprzyjać w większym stopniu globalizacji. Mimo tych różnic te obydwa obszary są konkurencyjne w stosunku do siebie. Przewagi amerykańskiej należy szukać m.in. w tworzeniu bardziej przyjaznych regulacji gospodarczych i większej troski rządu amerykańskiego o dynamiczny rozwój rodzimej przedsiębiorczości.

Głównymi podmiotami procesu globalizacji stają się korporacje międzynarodowe, których potencjał gospodarczy często przewyższa potencjał gospodarczy poszczególnych państw. Działania korporacji nie zawsze muszą być zgodne z celem gospodarczym państw goszczących. Może wystąpić konflikt interesów, co w przypadku słabych państw doprowadzić może do dominacji korporacji nad państwem lub wręcz uzależnienia gospodarczego i politycznego państwa od korporacji. Niebezpieczeństwo nacjonalizacji ze strony państwa jest czynnikiem hamującym kor-

¹ P. Bożyk, J. Misala, M. Puławski, *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, PWE, Warszawa 2002, s. 395.

² D. Firszt, *Rozwój potencjału technologicznego polskiej gospodarki jako wyzwanie globalizacji, w: Funkcjonowanie gospodarki polskiej w warunkach integracji i globalizacji*”, pod. red. D. Kopycińskiej, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2005, s. 308.

³ A. F. Bocian, *Globalizacja – szansa czy zagrożenie. Perspektywy Polski, w: Funkcjonowanie gospodarki polskiej...*”, wyd.cyt., s. 309.

poracje. Dominuje model czerpania korzyści zarówno przez korporację, jak i przez państwo z działania korporacji na terenie państwa goszczącego.

Fazy przeistaczania się podmiotów gospodarczych z prostych krajowych w skomplikowane międzynarodowe wskazują na internacjonalizację, czyli ich umiędzynarodowienie. Można przyjąć założenie, że globalizacja to także szczególnie przypadek internacjonalizacji, który może przebiegać w sposób czynny lub bierny⁴. Sposób czynny to sytuacja, kiedy krajowe firmy zaczynają działać poza granicami kraju wykorzystując różne formy, poczynając od eksportu bezpośredniego, poprzez kooperacje, aż do tworzenia filii, czy spółek – córek. Internacjonalizacja bierna to zjawisko odwrotne, a więc pojawianie się firm zagranicznych na obszarze danego państwa. Korzystniejszy jest dla kraju sposób czynny, gdyż następuje tu wyraźna ekspansja gospodarcza świadcząca o dużej konkurencyjności danej gospodarki.

Bilans globalizacji to zarówno korzyści, jak i niebezpieczeństwa. Do pozytywów zalicza się dynamiczny wzrost gospodarczy, wzrost konkurencyjności gospodarki, wykorzystanie postępu technologicznego, mobilność czynników produkcji. Ujemne strony globalizacji to szybkie przenoszenie się kryzysów, szczególnie finansowych, pogłębiające się różnice w dochodach w układzie narodowym i międzynarodowym. Dyskusyjny jest charakter unifikacji norm gospodarczych i społecznych. W wielu przypadkach stosowanie jednakowych standardów gospodarczych ułatwia funkcjonowanie przedsiębiorstw na arenie międzynarodowej, ale w wielu też przypadkach następuje utrata charakteru narodowego norm społecznych, co może być i wadą, i dobrodziejstwem. Istnieje konflikt wewnętrzny globalizacji, a mianowicie tworzenie się nowych norm współistnienia gospodarczego i społecznego, jako zjawisko pozytywne, natomiast zjawiskiem negatywnym jest nasilanie się konfliktów i dysproporcji. Łagodzenie stron negatywnych globalizacji staje się wyzwaniem dla wszystkich podmiotów gospodarki światowej.

2. Zmiany w funkcjonowaniu gospodarki światowej ***Changes in world economy functions***

Procesy globalizacyjne już obecnie dokonały zmian w gospodarce światowej. Zmiany te będą się utrzymywać, a to za sprawą tworzenia się gigantycznych przedsiębiorstw, wpływu trendów demograficznych na gospodarkę, tworzeniu się globalnego rynku pracy i wykorzystaniu wiedzy.

Pierwsze gigantyczne globalne przedsiębiorstwa powstały na terenie Stanów Zjednoczonych i Europy, a nieco później także w Japonii. Współcześnie sytuacja uległa zmianie. Na 100 globalnych liderów aż 44 pochodzi z Chin, 21 to firmy indyjskie i 12 to giganty brazylijskie⁵. Nastąpiło przesunięcie z tradycyjnego obszaru,

⁴ B. Jankowska, M. Gorynia, *Polska w procesach globalizacji*, Rzeczpospolita 13.06.2008.

⁵ K. Rybiński, *Globalizacja w trzech odsłonach*, za www.rybinski.eu.

jakim były Stany Zjednoczone w kierunku azjatyckim. Prawdopodobnie proces ten będzie się umacniać, a przyczyny tkwią w powstaniu ogromnego rynku pracy w Chinach i Indiach i ich dużej innowacyjności i konkurencyjności.

Także zmiany w układzie demograficznym świata będą kierować przesunięciami w gospodarce świata. Starzenie się społeczeństwa Europy spowoduje, że do roku 2050 ubędzie ok. 80 mln ludzi, w tym samym czasie gwałtownie przybędzie ludności na kontynencie afrykańskim – ok. 1 mld ludzi i azjatyckim – ok. 1,5 mld ludzi. Ludność świata wzrośnie do 10 mld mieszkańców⁶. Nastąpi przesunięcie aktywności gospodarczej z USA i Europy do krajów Azji i Afryki. Tempo wzrostu gospodarczego będzie bardzo wysokie w Chinach i Indiach, co spowoduje, że w 2050 r. potencjał gospodarczy Chin będzie o połowę większy niż USA, a potencjał gospodarczy Indii będzie porównywalny z amerykańskim potencjałem gospodarczym. Może się stać, że centrami gospodarczymi staną się Chiny i Indie.⁷

Powstanie globalnego rynku pracy wymusza mobilność zarówno po stronie pracodawcy, jak i pracobiorcy. Swoboda przepływu czynników produkcji powoduje alokację środków. Czynniki produkcji i kapitał poszukują miejsc, gdzie będą funkcjonować najefektywniej, a więc nie tylko w aspekcie kosztowym, ale także rynkowym, zaopatrzeniowym. Natomiast liberalizacja życia społeczeństw, znoszenie barier migracyjnych są źródłem przemieszczania się pracowników do tych państw lub regionów, gdzie ich wykształcenie i przydatność zawodowa będzie najkorzystniejsza dla nich opłacana.

Kapitał ludzki mierzony zdolnością innowacyjną kraju stanie się podstawowym czynnikiem wzrostu gospodarczego. Postęp technologiczny i offshoring biznesowy (procesy produkcji w całości lub fazy są przenoszone do państw trzecich) będą wyznaczać siłę konkurencyjności przedsiębiorstwa. Innowacyjność przedsiębiorstwa będzie czynnikiem dynamizującym jego funkcjonowanie i to w zakresie innowacyjności globalnej, z której korzystać będą wszyscy jak i innowacyjności jednostkowej tworzonej na potrzeby pojedynczego przedsiębiorstwa.

3. Miejsce Polski w globalizacji

The place of Poland within the process of globalization

Procesy globalizacyjne zachodzące na świecie także objęły Polskę i zbiegły się z zapoczątkowaną w latach 80-tych ubiegłego wieku transformacją systemową kraju. Sprzyjające zmiany polityczne i gospodarcze, otwarcie się Polski na świat, przystąpienie Polski do tworzącej się integracji europejskiej z jednej strony i występujące procesy globalizacyjne z drugiej strony sprawiły, że Polska wyjątkowo szybko zaczęła nadrobić zaległości rozwojowe poprzedniego systemu stając się dynamicz-

⁶ www.esa.un.org/unpp (The World in 2050), Procewaterhousecoopers, III 2006.

⁷ Tamże.

nym uczestnikiem gospodarki światowej. Pojawiły się jednak trudności hamujące ten wzrost. Wzrost bezrobocia, obszary ubóstwa socjalnego, brak wiedzy ekonomicznej, wzrost przestępczości, poczucie utraty bezpieczeństwa publicznego, populistyczne deklaracje i działania poprzednich rządów sprawiły, że procesy przemian gospodarczych, a w tym także udział i czerpanie korzyści z globalizacji, osłabły.

Corocznie publikowany przez firmę doradczą A.T. Kearney ranking indeksu globalizacji⁸ uwzględniający 16 obszarów (m.in. stabilność ekonomiczną, polityczną, zaawansowanie technologiczne, stopień integracji handlu z handlem światowym) przedstawia listę państw i ich pozycje. W najnowszym zestawieniu dotyczącym 2007 r. Polska jest na 41 miejscu na 72 badane państwa. Liderem od kilku lat jest Singapur, a w pierwszej dziesiątce znajdują się m.in. Holandia, Irlandia, USA, Kanada i Estonia. Na uwagę zasługuje 19 miejsce Czech i 20 miejsce Słowenii. Także przed Polską na 32 miejscu jest Słowacja, na 36 – Rumunia i na 40 miejscu Maroko. Niepokojący jest spadek indeksu globalizacji dla Polski – i tak w roku 2006 Polska była na 33 miejscu, w 2003 – na 32., a w 2001 na 23 miejscu. Osłabienie konkurencyjności Polski jest efektem bardzo słabej infrastruktury, zakończenia prywatyzacji, wzrostu kosztów produkcji, wzrostu biurokracji i korupcji. Polska gospodarka uznawana jest za jedną z najsłabszych wśród państw przyjętych 1 maja 2004 r. do Unii Europejskiej. Posiadany przez Polskę kapitał ludzki obliuguje do zmian kierunku internacjonalizacji gospodarki i udziału w rozwoju globalizacji.

Przeprowadzony przez A.T. Kearney⁹ ranking atrakcyjności kraju dla inwestycji w zakresie usług wskazuje, że Polska w 2007 r. utrzymała 18 pozycję na badanych 50 krajów. Kraje te oceniono na podstawie trzech głównych wskaźników: atrakcyjności finansowej, rynku pracy i otoczenia biznesowego. W ocenie brano pod uwagę 41 parametrów. Ocena atrakcyjności dotyczyła tzw. usług globalnych, czyli m.in. księgowości i call center. Atrakcyjność Polski to: wykształceni pracownicy, ustabilizowana sytuacja gospodarcza i polityczna, niski poziom inflacji i kosztów infrastruktury.

Business Process Offshoring (BPO)¹⁰ to lokowanie nieprodukcyjnych funkcji przedsiębiorstwa w krajach o niższych kosztach prowadzonych działalności i większych zasobach siły roboczej. W ramach BPO tworzy się centra usług finansowych, księgowych, HR, obsługi klienta, badawczo-rozwojowe i logistyczne. Polska staje się bardzo atrakcyjnym obszarem dla centrów BPO, w listopadzie 2006 działało w Polsce ponad 80 ośrodków. Atrakcyjność Polski jako rynku BPO określana jest dostępną wykwalifikowaną i relatywnie taną siłą roboczą (rocznie w Polsce uzyskuje dyplom wyższej uczelni około 400 tys. osób) i przez zachęty inwestycyjne, czyli ulgi podatkowe dla BPO zakładanych na obszarach Specjalnych Stref Ekonomicznych, a także oczekiwaną pomocą publiczną i członkostwem w Unii Europej-

⁸ *Globalization Index. Foreign Policy Magazines*, December 2007, a także 2006, 2003, 2001.

⁹ *Globalization Index. Foreign Policy Magazines*, December 2007.

¹⁰ Newsletter nr 19, PAIIZ z 26.04.2007 r., Raport PMR – Offshoring.

skiej będącym gwarantem znacznej stabilności ekonomicznej. BPO zlokalizowane są w Warszawie, Wrocławiu i Krakowie. W Warszawie mają swoje siedziby m.in. Samsung Electronics, a IBM Microsoft założył swoje centra badań i rozwoju. Do największych inwestorów należą mające swoje siedziby we Wrocławiu Hewlett Packard, Siemens, a w Krakowie Motorola, Philip Morris Int, Cap Gemini.

Potencjał Polski, jakim jest wiedza i zdolność do tworzenia innowacji powinien stać się podstawą działań, których efektem będzie wzrost konkurencyjności Polski, a przez to i większe korzyści z globalizacji.

4. Czynniki rozwoju gospodarki polskiej w dobie globalizacji ***Development factors of Polish economy in the age of globalization***

Sprzyjające warunki zewnętrzne, do których należy wstąpienie Polski do Unii Europejskiej i udział Polski w procesach globalizacyjnych, a także pomyślne warunki wewnętrzne, czyli transformacja gospodarki sprawiły przyspieszone włączenie się gospodarki kraju do gospodarki światowej. Integracja Polski z gospodarką światową nastąpiła bardzo szybko. Udział Polski w światowym eksporcie w okresie 1990-2007 wzrósł od 0,4% do 1,0%, w tym samym okresie udział polskiego importu w imporcie światowym także miał tendencje wzrostowe i wynosił odpowiednio 0,3% i 1,1%. Dane dotyczące udziału Polski w napływie bezpośrednich inwestycji zagranicznych także świadczą o znacznej konkurencyjności i atrakcyjności gospodarki polskiej. W analizowanym okresie, a więc w latach 1990-2007 udział Polski w napływie BIZ wynosił odpowiednio 0,01% i 1,0%¹¹. Nastąpiło więc zintegrowanie polskiej gospodarki z gospodarką światową poprzez wzrost udziału polskiego eksportu, importu w handlu światowym i poprzez wzrost napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski. Jednak udział importu polskiego jest większy niż udział eksportu polskiego w handlu światowym, czyli umiędzynarodowienie gospodarki polskiej ma charakter bierny. Wskazanim byłoby osiągnięcie odwrotnej sytuacji, a więc osiągnięcie stanu umiędzynarodowienia czynnego. Nastąpić muszą zmiany w samej gospodarce dotyczące ograniczenia bezrobocia, poprawy stanu finansów publicznych, przeprowadzenia reformy bardzo kosztownego systemu rent, emerytur i świadczeń socjalnych, w tym także związanych z rolnictwem. Wskazane są także zmiany usprawniające aparat administracyjny kraju, łącznie z szerokim zastosowaniem e-administracji i działania na rzecz wzrostu bezpieczeństwa ekonomicznego szeroko rozumianego. Zmiany te spowodują wzrost atrakcyjności Polski dla zagranicznych inwestorów i wpłyną na unowocześnienie państwa jako podmiotu gospodarki światowej. Wymagane są także zmiany w wyborze sektora – lidera gospodarczego, którym powinien być sektor oparty na wiedzy, innowacyjności, nowych technologiach i nowych obszarach działań, takich jak świadczenie biznesowych

¹¹ *Trade and Development Report 2008*, UNCTAD, New York, Geneva, November 2008.

usług offshoringowych. Wyzwania, jakie pojawiły się przed polską gospodarką w dobie globalizacji to wyzwania dotyczące struktury wewnętrznej, a więc:

- na obszarze polityki społecznej dotyczące kosztów globalizacji; globalizacja wymaga lepszego wykształcenia i wyższych kwalifikacji; grupy bez tych właściwości mogą stać się zagrożeniem dla wewnętrznego bezpieczeństwa społecznego;
- w zakresie przestarzałej struktury i infrastruktury administracji i instytucji, których wiarygodność jest ograniczona a efekty działań bardzo wątpliwe;

Druga grupa to wyzwania zewnętrzne i dotyczą one:

- konkurencji na globalnych rynkach towarów i usług, prowadzenie polityki proeksportowej,
- uczestnictwa kraju w globalnym rynku finansowym,
- intensyfikacja bezpośrednich inwestycji zagranicznych, gdzie powinny nastąpić zmiany jakościowe w kapitałach napływających na rzecz nowych inteligentnych branż i większa aktywność polskich inwestycji poza krajem,
- aktywna polityka innowacji technologicznych,
- specjalizacja produkcji zapewniająca długofalowe zyski i dopasowanie się do długofalowych światowych tendencji w zakresie wyrobów zaawansowanych technologicznie.

Globalizacja daje większe korzyści państwom, które mają efektywną i sprawną politykę makroekonomiczną, opartą na racjonalności finansów, a finansów publicznych szczególnie, także na niskich stawkach podatkowych, zmniejszeniu korupcji i oddzieleniu biznesu od polityki. Państwa, w których nie przeprowadza się reform lub są one fragmentaryczne, narażone są na efekty negatywne globalizacji, w wyniku których może nastąpić pogorszenie sytuacji gospodarczej i wzrost dysproporcji w dochodach społeczeństwa, co jest często źródłem niezadowolenia społecznego.

Globalizacja jest dla Polski ogromnym wyzwaniem, gdyż potencjał gospodarczy i kapitał ludzki kraju upoważniają do osiągania korzyści z tego procesu, natomiast słabe tempo przeprowadzanych reform i ich płytki charakter przyczyniają się do wzrostu zagrożeń ze strony globalizacji. Wskazane jest określenie celu rozwojowego kraju z uwzględnieniem warunków zewnętrznych i wewnętrznych.

5. Strategie rozwoju polskich firm w dobie globalizacji ***Development strategy of Polish enterprises***

Przed polskimi przedsiębiorstwami otworzyły się rynki świata, jako efekt uryn-kowienia gospodarki. Presja globalizacji na dość mało konkurencyjne polskie firmy powoduje, że walka o utrzymanie się ich na rynku jest bardzo ciężka i nie zawsze zakończona sukcesem.

Najmniej skuteczną i najbardziej niebezpieczną jest strategia bezpośredniej rywalizacji polskich przedsiębiorstw z zagranicznymi. Jest to walka nierówna, gdyż firmy zagraniczne dysponują produktami o zaawansowanej technologii, rozbudo-

wanej reklamie i dużym rynku zbytu. Badania przeprowadzone przez PAIIZ potwierdzają przypuszczenia o luce technologicznej, gdyż 50% zagranicznych inwestorów nie korzysta z polskich firm produkujących komponenty¹². Polskie firmy, które osiągnęły sukces są aktywne w branżach o starszych technologiach. Wykorzystanie tej strategii jest skuteczniejsze w obronie pozycji na rynku krajowym niż osiągnięcie lepszej pozycji na rynku międzynarodowym.

Dość skuteczną strategią zapewniającą wzrost internacjonalizacji i konkurencyjności firmy jest strategia skierowana na podejmowanie współpracy z zagranicznymi firmami. Ta strategia zapewnia pozyskanie obcych kapitałów i nowych technologii drogą powiązań kapitałowych między polskimi i zagranicznym przedsiębiorstwem.

Unikanie rywalizacji to kolejna strategia, która zapewnia istnienie firmy i nie zmusza jej do kosztochłonnych działań na rzecz osłabienia pozycji konkurencji i umocnienia własnej pozycji. Mniejsze firmy analizują rynek pod kątem znalezienia bezpiecznego segmentu, czyli niszy rynkowej. Nisza rynkowa może pomieścić najwyżej kilku producentów, klienci niszy mają określony zbiór potrzeb i gotowi są do zapłacenia większej kwoty, aby była zaspokojona ich potrzeba. Nisze rynkowe są wskazane dla małych i średnich firm.

Osiągnięcie wysokiego poziomu konkurencyjności przez polskie przedsiębiorstwa wymaga ciągłych zmian i ulepszenia, a przede wszystkim wdrażania nowych technologii, a także wprowadzania nowych rozwiązań w zakresie finansów, rachunkowości i zarządzania firmą. Wyzwaniem dla polskich przedsiębiorstw i decydentów jest kształtowanie społeczeństwa informacyjnego i budowa gospodarki opartej na wiedzy.

Zakończenie

Conclusion

Polskie przedsiębiorstwa stoją przed ogromną szansą, jaką daje im globalizacja, którą jest poprawa ich konkurencyjności. W pierwszej fazie globalizacji zaznaczał się rozwój jakościowy firm, co odbierane było przez zagranicznych inwestorów bardzo pozytywnie. W ostatnich latach nastąpił spadek tempa udziału Polski w zglobalizowanej gospodarce, pojawiły się państwa, które razem z Polską wstąpiły do Unii Europejskiej, ale których tempo i kierunki przemian gospodarczych i społecznych spowodowały przesunięcie na dalsze miejsce polski pod względem atrakcyjności inwestycyjnej. Nadgonienie tych strat wymaga od Polski dokonania radykalnych reform wewnętrznych i budowy społeczeństwa informacyjnego i gospodarki opartej na wiedzy. Takie są bowiem trendy światowe, a niewykorzystanie ich oznaczać może obniżenie poziomu konkurencyjności gospodarki Polski i ograniczony udział w korzyściach wynikających z procesu globalizacji.

¹² A. Dembecka, *Strategie zarządzania i rozwoju w dobie globalizacji i integracji*, Globaleconomy 3.12.2008.

Literatura

Bibliography

- Bocian A. F., *Globalizacja – szansa czy zagrożenie. Perspektywy Polski*, w: *Funkcjonowanie gospodarki polskiej w warunkach integracji i globalizacji*, pod. red. D. Kopycińskiej, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2005.
- Bożyk P., Misala J., M. Puławski M., *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, PWE, Warszawa 2002.
- Dembecka A., *Strategie zarządzania i rozwoju w dobie globalizacji i integracji*”, *Globeconomy* 3.12.2008.
- Firszt D., *Rozwój potencjału technologicznego polskiej gospodarki jako wyzwanie globalizacji*, w: *Funkcjonowanie gospodarki polskiej w warunkach integracji i globalizacji*”, pod. red. D. Kopycińskiej, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2005.
- Globalization Index. Foreign Policy Magazines*, December 2007, 2006, 2003, 2001.
- Jankowska B., Gorynia M., *Polska w procesach globalizacji*, Rzeczpospolita 13.06.2008.
- Newsletter nr 19, PAIIZ z 26.04.2007, Raport PMR – Offshoring.
- Rybiński K., *Globalizacja w trzech odsłonach*, za www.rybinski.eu.
- Trade and Development Report 2008*, UNCTAD, New York, Geneva, November 2008.
- www.esa.un.org/unpp (The World in 2050), Procewaterhousecoopers, III 2006.

Globalizacja a szanse rozwoju polskich przedsiębiorstw

Streszczenie

Globalizacja to proces polegający na zmianach dokonujących się zarówno w gospodarce światowej, jak i w społeczeństwach i obejmujący wszystkie aspekty współczesnego świata. Polska także uczestniczy w globalizacji, ale nie w pełni wykorzystuje dane jej szanse, co jest efektem zaniedbań państwa (np. prywatyzacja, finanse publiczne, rolnictwo). Nastąpiło jednak przyspieszenie globalizacji w polskiej gospodarce, głównie dzięki innowacyjności polskich przedsiębiorstw. Pojawienie się bezpośrednich inwestycji zagranicznych zapoczątkowało proces generowania innowacyjności, mimo że struktura tychże kapitałów świadczy o napływie raczej ilościowym, a nie jakościowym. Polskie przedsiębiorstwa dostosowują się do trudnych warunków globalizacji, wykorzystując zarówno korzyści ze wzrostu handlu zagranicznego, innowacji technologicznych i podejmowanych specjalizacji produkcji. Także strategie rozwoju stosowane przez polskie przedsiębiorstwa dostosowały się do wymogów rynkowych; podejmowanie współpracy z firmami międzynarodowymi czy poszukiwanie nisz rynkowych wzmacnia ich pozycję na globalizującym się rynku świata. Presja globalnych rynków jest także wyzwaniem dla gospodarki narodowej, której zdolność konkurencyjna musi być umocniona w narodowych strategiach gospodarczych.

Globalization versus development opportunities for Polish enterprises

Summary

Globalization is a process that involves changes within both world economy and individual societies covering all aspects of modern world. Poland partakes in globalization, yet it does not manage to take advantage of all opportunities at hand, mostly due to state negligence (i.e. privatization, public finances, agriculture). Notwithstanding this globalization of Polish economy was progressed by innovative actions of Polish enterprises. The appearance of foreign direct investments initiated the process of generating innovativeness despite the fact that the structure of those capitals signifies quantitative rather than qualitative inflow. Polish enterprises have been adjusting to hard conditions that globalization involves by taking advantage of the increased foreign trade, technological innovations as well as applied production specializations. Furthermore, development strategies employed by Polish enterprises comply with the general market requirements; co-operating with international companies or seeking market niches strengthens their position within the globalised world market. Substantial pressure coming from the global markets is also a challenge for national economy, as its competitive capacity must be consolidated by national economic strategies.

AGNIESZKA PILARCZYK

Wyższa Szkoła Bankowa we Wrocławiu

Motywy i cele zawierania międzynarodowych aliansów strategicznych w obszarze badań i rozwoju

Motives and aims of conducting international strategic alliances in R&D

Wprowadzenie ***Introduction***

Międzynarodowe alianse strategiczne są immanentnym elementem globalizacji. Stanowią one jedną z form internacjonalizacji działalności gospodarczej, która posiada wielowiekową tradycję oraz odegrała kluczową rolę w kształtowaniu gospodarki światowej. Istotny wzrost liczby zawieranych porozumień strategicznych pod koniec lat 70. XX wieku jest jedną z najbardziej znaczących tendencji w globalnych procesach gospodarczych zachodzących u schyłku ubiegłego stulecia. Współcześnie międzynarodowe alianse strategiczne również są popularną formą kooperacji podejmowanej przez umiędzynarodawiające się przedsiębiorstwa i wciąż postrzegane są jako skomplikowany do przeprowadzenia i realizacji rodzaj współpracy. Szczególną wagę zyskują międzynarodowe sojusze strategiczne w dziedzinie badań i rozwoju (dalej: B+R), które stają się istotną formą kreowania wiedzy wpływającej na wzrost konkurencyjności sfery biznesu. Studia nad dynamiką procesów innowacyjnych wskazują, że sieci wiedzy i innowacji coraz częściej tworzone są na poziomie globalnym. Nauka oraz technologie z natury mają charakter międzynarodowy, ponieważ innowacje z relatywnie dużą swobodą przemieszczają się ponad granicami państwowymi. Zarówno w środowiskach akademickich, jak i w sferze biznesu wzrasta liczba zawieranych wspólnych przedsięwzięć, które służą nie tylko dzieleniu się rezultatami prac B+R. Coraz częściej alianse strategiczne zawierane są w celu prowadzenia prac badawczych z zamiarem ich realizowania w miejscach, które dzieli od siebie znaczny dystans geograficzny, co możliwe jest dzięki korzystaniu z nowoczesnych technologii informacyjnych i komunikacyjnych. Celem artykułu jest wskazanie czynników determinujących wzrost liczby zawieranych porozumień dotyczących współpracy w dziedzinie B+R oraz celów, którym ma służyć owa współpraca.

1. Motywy zawierania aliansów strategicznych w obszarze badań i rozwoju

Motives of conducting international strategic alliances in R&D

Środowisko międzynarodowe, w którym funkcjonują korporacje transnarodowe determinuje ich wybory oraz wpływają na podejmowane decyzje. Współczesne otoczenie przedsiębiorstw międzynarodowych charakteryzuje zmienność, turbulencja, a oczekiwania klienta niezmiennie ewoluują. Uwarunkowania te tłumaczą skłonność firm do podejmowania strategicznej współpracy w zakresie B+R. Aby zrealizować najbardziej ogólny cel istnienia wszelkich organizacji, jakim jest przetrwanie i rozwój, firmy coraz częściej muszą bowiem sięgać po nowe sposoby zarządzania. Determinanty podejmowania współpracy w ramach aliansów strategicznych podzielone są na dwie kategorie. Pierwsza grupa obejmuje uwarunkowania, które sprzyjają zawieraniu międzynarodowych aliansów technologicznych, natomiast w drugiej mieszczą się czynniki kreujące zapotrzebowanie na kooperację firm ponad granicami państwowymi. W literaturze przedmiotu determinanty stymulujące współpracę strategiczną określane są mianem czynników przyciągających (ang. *pull factors*), zaś okoliczności stwarzające potrzebę zawierania międzynarodowych aliansów strategicznych noszą nazwę czynników popychających (ang. *push factors*)¹. W ramach czynników przyciągających identyfikuje się dwie zasadnicze elementy:

- zwiększenie efektywności zarządzania międzynarodowymi aliansami technologicznymi w wyniku redukcji kosztów transakcyjnych²,
- rozwój polityki innowacyjnej oraz polityki wspierania badań i rozwoju technologicznego³.

Czynniki popychające związane są z procesami globalizacji oraz rosnącą rolą wiedzy w kreowaniu przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw na rynku międzynarodowym⁴.

1.1. Czynniki przyciągające

Pull factors

Wzrost liczby międzynarodowych aliansów w dziedzinie B+R jest pochodną poprawy efektywności zarządzania tego typu przedsięwzięciami w wyniku redukcji kosztów transakcyjnych. Dążenie do redukcji kosztów transakcyjnych jest najczęst-

¹ D. Archibugi, S. Iammarino, *The policy implications of the globalisation of innovation*, Research Policy, 1999, Vol. 28, No. 3, s. 325.

² R. Narula, *Globalisation and Trends in International R&D Alliance*, MERIT-Infonomics Research Memorandum 2003-001, Maastricht Economic Research Institute on Innovation and Technology, 2003, s. 12.

³ H. Prange, *Technology and Innovation Policies in the European System of Multi-Level Governance*, Technikfolgenabschätzung 2003, Vol. 12, Nr. 2, s. 11.

⁴ D. Archibugi, S. Iammarino, *The globalization of technological innovation: definition and evidence*, Review of International Political Economy, 2002, Vol. 9, No. 1, s. 100.

szym motywem zawierania międzynarodowych sojuszy technologicznych. Minimalizacji owych kosztów sprzyja rozwój technologii informacyjno-komunikacyjnych, które stymulują obniżanie kosztów organizacyjnych, informacji oraz komunikowania się ponad granicami państwowymi, a także harmonizacja regulacji w wyniku rosnącej liberalizacji gospodarczej. Zarówno porozumienia regionalne oraz międzyregionalne, takie jak NAFTA czy Unia Europejska, jak i międzynarodowe umowy bilateralne i multilateralne, na przykład regulacje dotyczące systemu ochrony własności intelektualnej tworzone pod auspicją WTO oraz WIPO, wpływają na redukcję kosztów zawierania oraz monitorowania międzynarodowych sojuszy strategicznych. Niższe koszty organizacyjne, monitoringu, a także komunikacji i wymiany informacji umożliwiają wzrost kontroli oraz efektywności zarządzania aliansami, co w konsekwencji zmniejsza prawdopodobieństwo ich niepowodzenia. Spadek ryzyka zerwania współpracy przekłada się zaś na wzrost zainteresowania firm zawieraniem porozumień strategicznych⁵.

Czynnikiem wpływającym na rosnącą popularność międzynarodowych aliansów strategicznych jest również wzrost znaczenia polityki innowacyjnej i technologicznej. W ostatnich latach nastąpił wyraźny wzrost liczby badań technologicznych prowadzonych we współpracy przemysłu i rządów poszczególnych państw. W Unii Europejskiej za najważniejsze elementy strategii innowacyjnej uważane są Strategia Lizbońska oraz Europejska Przestrzeń Badawcza (ERA). Kooperacja w zakresie B+R w ramach programów takich jak COST, EC Framework Programme, ESA czy EUREKA jest kluczowym czynnikiem rozwoju międzynarodowej sieci współpracujących ze sobą podmiotów prywatnych na obszarze Unii Europejskiej⁶. Programy te są pochodną dwóch zasadniczych przesłanek, tj. rosnących kosztów prowadzenia prac B+R oraz trudności w opanowaniu szerokiego wachlarza technologii, nawet dla wielkich koncernów międzynarodowych, a także nasilającej się konkurencji w skali międzynarodowej⁷. Polityka innowacyjna i technologiczna skoncentrowana na europejskim sektorze przemysłowym jest zasadniczym elementem stymulującym nawiązywanie współpracy strategicznej w zakresie B+R pomiędzy przedsiębiorstwami z obszaru Unii Europejskiej. Stany Zjednoczone oraz Japonia, które stanowią pozostałe newralgiczne regiony zaangażowania w międzynarodową współpracę w dziedzinie B+R również wypracowały politykę innowacyjną i technologiczną, jednak ze względu na duży rynek wewnętrzny umożliwiające poszukiwanie krajowych partnerów jest ona mniej progresywna od polityki unijnej⁸.

⁵ P. Lundin, E. Frinking, C. Wagner, *International Collaboration in R&D. Structure and dynamics of private sector actors*, RAND Europe, 2004, s. 8.

⁶ J.A. Stein, *Science, technology and European foreign policy: European integration, global interaction*, Science and Public Policy, Beech Tree Publishing, 2002, Vol. 29, No. 6, s. 467-468.

⁷ P. Kotler, G. Armstrong, J. Saunders, V. Wong, *Marketing. Podręcznik Europejski*, Polskie Wydawnictwo ekonomiczne, Warszawa, 2002, s. 203.

⁸ R. Narula, J. Hagedoorn, *Innovating through strategic alliances: moving towards international partnership and contractual agreements*, The Step Report Series, Oslo, 1998, s. 10-11.

1.2. Czynniki popychające *Push factors*

Bodźcem skłaniającym firmy do zawierania aliansów strategicznych są procesy globalizacji. Pogłębiająca się międzynarodowa integracja gospodarcza, rosnąca rola wiedzy w procesach ekonomicznych, upodabnianie się technologii w skali międzynarodowej, rozwój klastrów, rosnące koszty i ryzyko prowadzenia działalności innowacyjnej, a także wzrost zbieżności między sektorami i pojawienie się nowych branż zaawansowanych technologii nasilają presję konkurencyjną na korporacje transnarodowe, co stymuluje firmy do wzajemnej wymiany technologii oraz prowadzenia współpracy strategicznej w dziedzinie B+R. Literatura przedmiotu wskazuje na różnorodne aspekty globalizacji oraz rosnące znaczenie wiedzy w ekonomicznych procesach związanych z prowadzeniem kooperacji w zakresie B+R. Największa waga przypisywana jest:

- upodabnianiu się technologii w skali międzynarodowej, co wzmacnia presję konkurencyjną na firmy funkcjonujące w otoczeniu międzynarodowym,
- dynamicznej ekspansji klastrów, w ramach których rozwijane są technologie specyficzne dla określonej lokalizacji,
- rozprzestrzenianiu się technologii między sektorami,
- kosztom i ryzyku, które towarzyszą procesom innowacyjnym⁹.

Powyższe właściwości charakterystyczne są dla środowiska, w którym obecnie funkcjonują korporacje transnarodowe. Co więcej, posiadają one istotny wpływ na szerokość wachlarza form aktywności na arenie międzynarodowej. W wielu przypadkach międzynarodowe alianse technologiczne stanowią dla przedsiębiorstw najlepszą opcję umożliwiającą osiągnięcie założonych celów.

Przedsiębiorstwa angażują się w międzynarodową współpracę technologiczną w celu przetrwania na wysoce konkurencyjnym rynku globalnym. Przykładowo, jeżeli dwie firmy z tej samej branży pracują nad przełomową technologią, żadna z nich nie może mieć pewności, że działając w pojedynkę wygra innowacyjny wyścig. Zawarcie aliansu technologicznego umożliwia podział ryzyka oraz kosztów między partnerów, co istotnie zwiększa szanse na odniesienie wspólnego sukcesu oraz eliminuje zagrożenie porażki w sytuacji, gdy prace B+R prowadzone są indywidualnie. Niektóre sektory, jak na przykład branża informatyczna czy telekomunikacyjna są niejako skazane na podejmowanie współpracy strategicznej w dziedzinie B+R, ponieważ ich projekty rozwojowe są często zbyt kosztowne i skomplikowane, aby mogły zostać zrealizowane przez jedną firmę. Korporacje transnarodowe mają świadomość, że żadna z nich nie jest wystarczająco duża i silna, aby realizować prace naukowo-badawcze samodzielnie. Przykładem firmy, która wyciągnęła wnioski z tego typu rozważań jest Fujitsu, japoński producent elektroniki, który zawarł sojusz technologiczny z francuskim producentem telefonów komórkowych Sagem dotyczący kooperacji przy rozwoju i produkcji

⁹ P. Lundin, E. Frinking, C. Wagner, *International Collaboration in R&D. Structure and dynamics of private sector actors*, RAND Europe, 2004, s. 9.

komórek UMTS działających w standardzie CDMA. Również dla firm z sektora farmaceutycznego nawiązanie współpracy pozostaje najczęściej jedyną możliwością ekspansji i dalszego rozwoju przedsiębiorstwa. Opracowywanie nowych leków staje się bowiem coraz bardziej skomplikowane i wymaga coraz wyższych nakładów. Przykładem koncernów farmaceutycznych, które podpisały porozumienie o współpracy w zakresie biologii molekularnej w celu odkrycia genów będących bazą dla opracowania nowych leków są Solvay oraz Innogenetic.

Motywy zawierania międzynarodowych aliansów w dziedzinie B+R są słabo skorelowane z wielkością przedsiębiorstwa¹⁰. Zarówno w przypadku korporacji transnarodowych, jak i firm z sektora małych i średnich przedsiębiorstw, zasadniczą determinantą podejmowania współpracy technologicznej jest redukcja czasu potrzebnego na opracowanie innowacji oraz dostęp do zasobów nowoczesnej wiedzy technicznej (tabela 1). Korporacjom transnarodowym towarzyszą o wiele niższe bariery zawierania międzynarodowych aliansów technologicznych niż ma to miejsce w przypadku mniejszych przedsiębiorstw. Portfolio technologii koncernów międzynarodowych jest najczęściej bogate, co więcej kooperacja może przebiegać na różnych poziomach, od produkcji do funkcji marketingowych, czy operacji sprzedaży. Zasoby kapitału intelektualnego małych i średnich przedsiębiorstw są skromniejsze, a możliwy zakres kooperacji węższy.

Tabela 1. Znaczenie motywów podejmowania międzynarodowej współpracy w dziedzinie B+R przez korporacje międzynarodowe oraz małe i średnie przedsiębiorstwa

Table 1. The meaning of motives for international collaboration in R&D by transnational corporations and small and medium enterprises)

Motywy	Korporacje transnarodowe		Przedsiębiorstwa średnie i małe	
	Ocena ^a	% wskazań	Ocena	% wskazań
Redukcja kosztów	2,4	40	3,0	28
Redukcja ryzyka	2,5	30	2,9	14
Redukcja czasu opracowania innowacji	3,4	70	3,3	43
Dostęp do rynku zagranicznego	2,4	30	2,2	33
Dostęp do komplementarnych technologii	3,6	60	4,6	100
Czynniki polityczno-prawne	2,7	30	2,7	43

^a Średnia wskazań w skali 1–5 pkt., przy czym: 1 pkt – „czynnik o niewielkim znaczeniu”, 5 pkt – „czynnik dominujący”

Źródło: R. Narula, *R&D collaboration by SMEs: new opportunities and limitations in the face of globalisation*, Technovation Vol. 24 No.2, 2004, s. 173

¹⁰ R. Narula, *R&D collaboration by SMEs: new opportunities and limitations in the face of globalisation*, Technovation Vol. 24 No. 2, 2004, s. 166.

2. Cele zawierania aliansów strategicznych w obszarze badań i rozwoju Aims of conducting international strategic alliances in R&D

Prowadzenie prac B+R w skali międzynarodowej nie jest kluczowym celem działalności korporacji transnarodowych. Podstawowym celem przedsiębiorstw jest bowiem maksymalizacja zysku, a przedsięwzięcia B+R podejmowane przez firmy umożliwiają osiągnięcie tego celu. Działalność B+R stanowi bazę dla opracowywania innowacji oraz technologii, co w konsekwencji przekłada się na umacnianie pozycji konkurencyjnej na rynku międzynarodowym oraz maksymalizację zysku. Cele związane z realizacją projektów B+R, takie jak dostęp do źródeł specjalistycznych zasobów wiedzy czy minimalizacji kosztów funkcjonowania są celami szczegółowymi prowadzącymi do osiągnięcia celu głównego, czyli maksymalizacji zysku. Wysokie koszty B+R i wdrażania innowacji w wielu branżach coraz częściej wymuszają na przedsiębiorstwach międzynarodowych ekspansję jednostek badawczych poza granicami kraju macierzystego. Zwrot w kierunku internacjonalizacji funkcji B+R jest rezultatem procesów globalizacji opisanych w poprzednim podrozdziale. Procesy te stymulują międzynarodową współpracę w zakresie B+R, a także wpływają na szerokość wachlarza narzędzi służących realizacji celów firm międzynarodowych. Przedsiębiorstwa angażują się w międzynarodowe alianse strategiczne w dziedzinie B+R w celu:

- czerpania korzyści z efektu upodobniania się technologii w skali międzynarodowej oraz umacniania pozycji na wysoce konkurencyjnym rynku międzynarodowym,
- korzystania z efektu rozprzestrzeniania się technologii między sektorami,
- korzystania ze specjalistycznych technologii rozwijanych poza granicami kraju macierzystego oraz lokalizacji przedsiębiorstw w ramach klastrów na określonych rynkach zagranicznych,
- minimalizacji rosnących kosztów oraz ryzyka towarzyszących działalności innowacyjnej.

Powyższe przyczyny skłaniające firmy do podejmowania współpracy w zakresie B+R nie wykluczają się wzajemnie i często są wzajemnie powiązane.

Korporacje transnarodowe mogą zawierać międzynarodowe alianse technologiczne w celu odnoszenia korzyści z efektu upodobniania się technologii w skali międzynarodowej. Korzystanie przez poszczególne kraje z podobnych technologii powoduje, że kreacja wiedzy przenosi się z poziomu narodowego na poziom globalny. Dla przedsiębiorstw poszukujących sposobów rozwoju kluczowych kompetencji może to oznaczać, że na rynku macierzystym zasoby wiedzy będą niewystarczające. Rozwój wielu produktów czy usług wiąże się bowiem z koniecznością posiadania interdyscyplinarnych kompetencji technologicznych, które nie zawsze dostępne są na rynku macierzystym przedsiębiorstw międzynarodowych. W konsekwencji coraz częściej firmy zmuszone są do poszukiwania niezbędnych atutów za granicą. Mię-

dzynarodowe sojusze strategiczne w sferze B+R stanowią coraz bardziej popularną formę tych poszukiwań, gdyż umożliwiają dostęp do niezbędnych źródeł wiedzy.

Korporacje transnarodowe funkcjonują w wysoce konkurencyjnym otoczeniu międzynarodowym. Rosnąca presja konkurencyjna zmusza firmy międzynarodowe do intensyfikacji prac nad innowacjami i nowymi technologiami w celu zachowania lub umocnienia pozycji na globalnym rynku. Lokowanie filii B+R w sąsiedztwie konkurentów pozwala na osiąganie korzyści wynikających z efektu dyfuzji wiedzy (ang. *knowledge spillover*). Niemniej jednak, dla firm z sektora małych i średnich przedsiębiorstw przenoszenie jednostek B+R w pobliże centrów badawczych konkurentów może okazać się niemożliwe ze względu na ograniczenia wynikające z rozmiarów tego typu firm. Dla mniejszych przedsiębiorstw w większości przypadków jedyną opcję stanowią międzynarodowe sojusze technologiczne¹¹.

Zaostrzająca się konkurencja w skali międzynarodowej skłania firmy do ekspansji na nowe rynki. Zwiększająca się liczba konkurentów oraz rosnące tempo zmian technologicznych powodują, że przeciętny cykl życia nowego produktu w branży technologii zaawansowanych ulega drastycznemu się skróceniu. Skracanie cyklu życia technologii, które polega na szybszym niż dotychczas upowszechnianiu się nowych, kluczowych technologii powoduje utratę efektu doświadczenia najlepszych korporacji transnarodowych w określonych branżach i przyspieszenie wyścigu na polu prowadzonych prac B+R¹². Postęp naukowy i technologiczny wymaga więc coraz większych nakładów finansowych, a także wiedzy i kompetencji, które ze względu na ich interdyscyplinarność wykraczają poza możliwości pojedynczych przedsiębiorstw. W konsekwencji, w celu zachowania odpowiedniego poziomu rentowności prowadzonej działalności, firmy zmuszone są do komercjalizacji wypracowanych innowacji na większych i bardziej chłonnych rynkach. Wchodzenie na nowe rynki zagraniczne wiąże się z koniecznością adaptacji produktów i usług do specyficznych uwarunkowań danej gospodarki oraz preferencji lokalnych konsumentów, nawet jeśli technologie stosowane na rynku macierzystym i docelowym cechuje znaczne podobieństwo. Firmy oraz organizacje funkcjonujące na rynku zagranicznym mogą posiadać zasoby wiedzy niezbędne do realizacji tego typu działań adaptacyjnych. Zawieranie strategicznych aliansów w dziedzinie B+R z partnerami wywodzącymi się z rynku docelowego jest zaś strategią umożliwiającą uzyskanie dostępu do źródeł specjalistycznej wiedzy. Ekspansja na rynki międzynarodowe poprzez współpracę z zagranicznymi partnerami stanowi najbardziej pożądaną formę internacjonalizacji nawet wówczas, kiedy zasoby wiedzy dostępne są bez konieczności podejmowania kooperacji. Zawieranie międzynarodowych aliansów tech-

¹¹ R. Narula, J. Hagedoorn, *Innovating through strategic alliances: moving towards international partnership and contractual agreements*, The Step Report Series, Oslo 1998, s. 12.

¹² A. Pietruszka-Ortyl, *Motywy tworzenia aliansów strategicznych przedsiębiorstw*, Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie nr 647, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2004, s. 119.

nologicznych wiąże się bowiem z redukcją kosztów oraz ryzyka towarzyszących umiędzynarodowieniu działalności poprzez alokację kapitału na rynkach zagranicznych¹³.

Korporacje transnarodowe zawierają strategiczne alianse technologiczne w odpowiedzi na rosnącą kompleksowość technologii oraz w celu czerpania korzyści z efektu rozprzestrzeniania się wiedzy technicznej między sektorami. Wraz z dynamicznym rozwojem innowacyjnym wiele produktów i usług jest budowanych na bazie multitechnologii, co sprzyja dyfuzji technologii między poszczególnymi branżami gospodarki. Rozwój produktów czy usług wiąże się więc z koniecznością posiadania wszechstronnych kompetencji technologicznych. Większość firm, w tym przede wszystkim przedsiębiorstwa małe i średnie, nie dysponuje interdyscyplinarnymi zasobami wiedzy, dlatego w celu pozyskania niezbędnych kompetencji zmuszona jest do eksploracji otoczenia zewnętrznego i nawiązywania współpracy z podmiotami, które w nim funkcjonują. Współpraca w formie sojuszu strategicznego przekształca rywalizację między konkurentami w kooperację, która bazuje na komplementarnych zasobach, jakimi dysponują partnerzy. Przeobrażenie stosunków opartych na konkurowaniu w sojusz, w ramach którego alianci dysponują szerokim kompetencji stanowi podstawę dla wspólnego i efektywnego zarządzania nowym przedsięwzięciem. Jeśli na rynku macierzystym brak jest potencjalnych partnerów, którzy dysponowaliby niezbędnymi kompetencjami, wówczas firmy zmuszone są do rozszerzenia skali poszukiwań na rynek międzynarodowy¹⁴. Międzynarodowe alianse technologiczne są zaś formą internacjonalizacji ułatwiającą funkcjonowanie w warunkach rosnącej złożoności technologii w skali globu.

Międzynarodowe alianse technologiczne zawierane są również w odpowiedzi na pogłębiającą się specjalizację przedsiębiorstw. Rosnąca kompleksowość produktów powoduje, że na sile przybiera nowy trend polegający na ogniskowaniu się firm na rdzeniu ich działalności. Zawieranie porozumień o współpracy i strategiczna kooperacja w dziedzinie B+R stanowią więc sposób uzyskania dostępu do dodatkowych kompetencji i innowacji, które są niezbędne do wzmacniania pozycji konkurencyjnej firmy¹⁵. Co więcej, specjalizacja firm umożliwia uzyskanie wysokiego efektu synergicznego będącego pochodną połączenia indywidualnych zasobów, kompetencji, wiedzy i pozycji konkurencyjnej poszczególnych kooperantów. Wielokrotnie najlepszy partner jest podmiotem zagranicznym, co oznacza, że zawiązany sojusz technologiczny będzie mieć charakter międzynarodowy. Specjalizacja dotyczy nie tylko przedsiębiorstw, lecz także lokalizacji, głównie poprzez rozwój klastrów oraz

¹³ F. Meyer-Krahmer, *Internationalisation of Research and Technology: Trends, Issues, and Implications for Science and Technology Policies in Europe*, ETAN Working Paper, 1998, s. 12.

¹⁴ K. Sakai, *Global Industrial Restructuring: Implications for Small firms*, OECD Science, Technology and Industry Working Papers 2002/4, OECD Publishing, 2002, s. 11-12.

¹⁵ R. Narula, *R&D collaboration by SMEs: new opportunities and limitations in the face of globalisation*, Technovation Vol. 24 No. 2, 2004, s. 164-5.

centrów doskonałości. Firmy mogą więc zawierać międzynarodowe alianse strategiczne w celu uzyskania dostępu do przewag konkurencyjnych związanych ze specyfiką określonej, zagranicznej lokalizacji¹⁶.

Impulsem do podejmowania międzynarodowej współpracy technologicznej może być chęć minimalizacji rosnących kosztów oraz ryzyka towarzyszących działalności innowacyjnej. Nowe technologie i innowacje wymagają dużych nakładów na B+R. Skala oraz koszty opracowania i wdrożenia nowych technologii przewyższają możliwości większości firm. Zawieranie międzynarodowych aliansów strategicznych w dziedzinie B+R z jednym partnerem zagranicznym bądź grupą firm kreuje efekt ekonomii skali niezbędny w trakcie prowadzenia wysoce zaawansowanych prac naukowo-badawczych i rozwojowych. Cel ten realizowany jest w szczególności przez przedsiębiorstwa małe i średnie, dla których ograniczeniem w prowadzeniu działalności B+R jest ich rozmiar. Alianse strategiczne oraz sieci biznesowe pozwalają wspomnianym firmom przewycięzać bariery wynikające ze skali prowadzonej działalności. Wspólne partycypowanie w kosztach oraz ryzyku, które towarzyszą realizowanym projektom rozwojowym zwiększa szanse na powodzenie prac B+R oraz komercjalizację opracowanych innowacji.

Zakończenie

Coclusion

Nowy trend zaobserwowany na rynku międzynarodowym, polegający na dynamicznym wzroście liczby zawieranych aliansów technologicznych jest silnie skorelowany z procesami globalizacji. Globalizacja kreuje potrzebę kooperacji między internacjonalizującymi się firmami. Rosnące podobieństwo technologii w skali międzynarodowej, przenikanie wiedzy technicznej i innowacji do różnych sektorów gospodarki, a także rosnące ryzyko i koszty towarzyszące pracom nad innowacjami skłaniają firmy do poszukiwania partnerów strategicznych poza granicami rynku macierzystego. Alianse technologiczne skoncentrowane są w krajach Triady, a wśród partnerów tego typu porozumień dominują korporacje transnarodowe. Podejmowanie międzynarodowej współpracy przez konkurujące ze sobą przedsiębiorstwa jest efektem zewnętrznych czynników determinujących funkcjonowanie firm. Motywy zawierania aliansów strategicznych przez przedsiębiorstwa oraz wybór i hierarchia celów, którym ma służyć porozumienie zależą najczęściej od indywidualnego przypadku i samych partnerów. Współczesne firmy funkcjonują w warunkach ekonomii wiedzy, gdzie nadrzędnym zasobem jest kapitał intelektualny, a najistotniejszą kompetencją zarządzanie nim. Międzynarodowe alianse strategiczne są zaś formą ułatwiającą dostęp do tych elementów. Wzajemne uczenie się parterów oraz umacnia-

¹⁶ D. Archibugi, S. Iammarino, *The policy implications of the globalisation of innovation*, Research Policy, 1999, Vol. 28, s. 325.

nie pozycji konkurencyjnej na rynku globalnym uznawane są za kluczowe korzyści wynikające z podejmowania tego rodzaju współpracy. A.C. Inkpen uważa, że tego rodzaju kooperacja jest niczym „okno, dzięki któremu mamy dostęp do szerokich możliwości i potencjału partnera”¹⁷. Dlatego też prawdopodobnie powyższe czynniki w największym zakresie kształtować będą przesłanki kreowania międzynarodowych aliansów w dziedzinie B+R w przyszłości.

Literatura

Bibliography

- Archibugi D., Iammarino S., *The globalization of technological innovation: definition and evidence*, Review of International Political Economy, 2002, Vol. 9, No. 1.
- Archibugi D., Iammarino S., *The policy implications of the globalisation of innovation*, Research Policy, 1999, Vol. 28.
- Inkpen A.C., *Creating Knowledge through Collaboration*, California Management Review 1996, Vol. 39(1).
- Kotler P., Armstrong G., Saunders J., Wong V., *Marketing. Podręcznik Europejski*, Polskie Wydawnictwo ekonomiczne, Warszawa, 2002
- Lundin P., Frinking E., Wagner C., *International Collaboration in R&D. Structure and dynamics of private sector actors*, RAND Europe, 2004.
- Meyer-Krahmer F., *Internationalisation of Research and Technology: Trends, Issues, and Implications for Science and Technology Policies in Europe*, ETAN Working Paper, 1998.
- Narula R., *Globalisation and Trends in International R&D Alliance*, MERIT-Info-nomics Research Memorandum 2003-001, Maastricht Economic Research Institute on Innovation and Technology, 2003.
- Narula R., Hagedoorn J., *Innovating through strategic alliances: moving towards international partnership and contractual agreements*, The Step Report Series, Oslo 1998.
- Narula R., *R&D collaboration by SMEs: new opportunities and limitations in the face of globalisation*, Technovation Vol. 24 No. 2, 2004.
- Pietruszka-Ortyl A., *Motywy tworzenia aliansów strategicznych przedsiębiorstw*, [w:] Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie nr 647, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2004.
- Prange H., *Technology and Innovation Policies in the European System of Multi-Level Governance*, Technikfolgenabschätzung 2003, Vol. 12, Nr. 2.

¹⁷ Inkpen A.C., *Creating Knowledge through Collaboration*, California Management Review 1996, Vol. 39(1).

- Sakai K., *Global Industrial Restructuring: Implications for Small firms*, OECD Science, Technology and Industry Working Papers 2002/4, OECD Publishing, 2002.
- Stein J.A., *Science, technology and European foreign policy: European integration, global interaction*, Science and Public Policy, Beech Tree Publishing, 2002, Vol. 29, No. 6.

Motywy i cele zawierania międzynarodowych aliansów strategicznych w obszarze badań i rozwoju

Streszczenie

Otoczenie, w którym funkcjonują korporacje transnarodowe determinuje ich wybory oraz wpływają na podejmowane decyzje. Obecnie największy wpływ na działalność firm międzynarodowych mają procesy globalizacji oraz rosnąca rola kapitału intelektualnego. Globalizująca się gospodarka światowa powoduje, że firmy poszukują kooperantów na arenie międzynarodowej. Zjawisko to jest szczególnie nasilone w sektorach kapitałochłonnych oraz intensywnie wykorzystujących wiedzę (ang. *knowledge-intensive*). Wzrastające podobieństwo między technologiami opracowanymi w poszczególnych gospodarkach oraz wzajemna wymiana doświadczeń technologicznych pomiędzy sektorami, w połączeniu z rosnącymi kosztami oraz ryzykiem towarzyszącymi działalności innowacyjnej powodują, że alianse strategiczne w obszarze B+R pozostają w wielu przypadkach najkorzystniejszą opcją dla firm prowadzących B+R. Motywy zawierania aliansów strategicznych przez przedsiębiorstwa oraz wybór i hierarchia celów, którym ma służyć porozumienie zależą najczęściej od indywidualnego przypadku i samych partnerów.

Motives and aims of conducting international strategic alliances in R&D

Summary

Environment in which the transnational corporations operate determines its choices and affects decisions they make. Nowadays the activity of international companies is greatly influenced by the process of globalisation and the growing signification of intellectual capital. Globalisation has affected the need of firms to collaborate at the international level. The use of collaboration is particularly acute in capital-intensive and knowledge-intensive sectors. The growing similarity of technologies across countries and cross-fertilization of technology between sectors, coupled with the increasing costs and risks associated with innovation has led firms to consider R&D alliances as a first-best option in many instances. Motives of conducting strategic alliances by enterprises as well as selection and hierarchy of aims of collaboration the most often depend on individual case and the partners of agreement.

TOMASZ WANAT

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

Wiązanie i dzielenie cen

Price bundling and price partitioning

Wprowadzenie

Introduction

Przedsiębiorstwa produkcyjne i handlowe stosują różnorodne taktyki cenowe nakierowane na obniżenie wrażliwości cenowej nabywców i zwiększenie wolumenu sprzedawanych produktów. Wiele z tych taktyk polega na przedstawieniu ceny w sposób skomplikowany. Tradycyjna cena (jednowymiarowa) jest zastępowana bardziej złożoną formą ceny. Do najbardziej znanych taktyk cenowych tego rodzaju zaliczyć można wiązanie cen, dzielenie cen, stosowanie cen wielowymiarowych, czy cen niezaokrąglonych.

Przedmiotem zainteresowania niniejszego artykułu będą dwie pierwsze z wymienionych taktyk to znaczy wiązanie i dzielenie cen. Wiazanie cen polega na stosowaniu jednej ceny przy sprzedaży wiązki produktów. Odwrotną taktyką jest stosowanie dzielenia cen, gdy prezentowane są dwie lub więcej ceny na poszczególne komponenty jednej oferty produktowej.

Stosowanie tego rodzaju taktyk cenowych ma, z punktu widzenia konsumenta, niejednoznaczne skutki. Z jednej strony może wiązać się z korzyściami, gdy na przykład wiązka cenowa jest oferowana po korzystniejszej cenie niż produkty oferowane osobno lub gdy na przykład raty pozwalają na dokonanie zakupu, do którego w innym przypadku by nie doszło lub który byłby odroczony w czasie.

Z drugiej strony różnego rodzaju taktyki cenowe utrudniają jednoznaczne określenie absolutnego poziomu ceny, co może prowadzić do zmiany struktury preferencji. Z tego też powodu nie jest pewne czy tego rodzaju taktyki cenowe są z punktu widzenia nabywcy korzystne.

Wpływ złożoności formy ceny na trafność decyzji nabywcy

Impact of complexity of the price format on accuracy of consumer's decision

Istniejące badania wskazują, że konsumentom może często brakować motywacji, sposobności czy zdolności do odpowiedniej interpretacji złożonego formatu

ceny. Kim i Kramer¹ wykazali, że osoby z niską potrzebą poznania², które mniej cieszy wysiłek związany z przetwarzaniem informacji cenowej, są mniej skłonne do kupienia promowanych produktów, w których zastosowano relatywne dyskonta. Relatywne dyskonta³ (w porównaniu do absolutnych⁴) wymagają przekształcenia w wielkości absolutne a następnie odjęcia od początkowej ceny w celu określenia końcowego poziomu ceny. Tego rodzaju obliczenia wydają się nazbyt skomplikowane dla konsumentów o niskiej potrzebie poznania. W rezultacie tego są oni mniej zainteresowani produktami sprzedawanymi z wykorzystaniem relatywnego dyskonta.

Niejednokrotnie konsumentom może brakować czasu, aby właściwie przetworzyć skomplikowane informacje cenowe. Tak się dzieje na przykład w sytuacji, gdy informacja jest prezentowana w reklamie telewizyjnej lub radiowej. Czas trwania emisji tego rodzaju reklam jest zbyt krótki, aby dokonać niezbędnych obliczeń koniecznych do określenia ceny jednowymiarowej.

Brak trafności w określaniu cen może być także efektem niskich zdolności nabywcy do przetwarzania skomplikowanych informacji cenowych. W badaniach The National Adult Literacy Survey wykazano, iż połowa Amerykanów ma poniżej podstawowych lub podstawowe umiejętności numeryczne. Oznacza to, że dużej części konsumentów może po prostu brakować zdolności do trafnego interpretowania skomplikowanych informacji cenowych⁵. Na przykład w badaniach Lipkusa i współpracowników tylko 46% respondentów (studentów) było w stanie udzielić właściwej odpowiedzi na następujące pytanie: W loterii zorganizowanej przez firmę ACME szansa wygrania samochodu jest 1 na 1000. „Jaki procent kuponów rozdysponowanych przez ACME jest wygrywający?”⁶.

Wiązanie cen **Price bundling**

Jedną z taktyk cenowych, która zdobyła znaczące powodzenie w działalności marketingowej jest wiązanie cen. Jednoznaczne zdefiniowanie tego pojęcia natrafia na pewne trudności. Określa się je jako „sprzedawanie dóbr w pakietach”⁷, jako „praktykę marketingową polegającą na oferowaniu dwóch lub więcej produktów

¹ H. Min Kim, T. Kramer, *The moderating effects of need for cognition and cognitive effort on responses to multi-dimensional prices*, Marketing Letters 2006, 17.

² Potrzeba poznania (need for cognition) została wprowadzona na potrzeby modelu ELM Petty’ego i Cacioppo.

³ Relatywne dyskonto to np. „Cena 199 złotych – teraz 25% mniej!”.

⁴ Absolutne dyskonto to np. „Cena 199 złotych – teraz o 50 złotych taniej!”.

⁵ I. S., Kirsch A. Jungeblut, L. Jenkins, and A. Kolstad, *Adult Literacy in America: a first look at the findings of the National Adult Literacy Survey*, (NCES 93275). U.S. Department of Education 1993. http://nces.ed.gov/naal/nals_products.asp.

⁶ E. Peters, D. Vastfjall, P. Slovic, Mertz, C.K. Mazzocco, S. Dickert, *Numeracy and Decision Making*, Psychological Science 2006, vol. 17, no. 5.

⁷ S. Stremersch, G. Tellis, *Strategic Bundling of Products and Prices: A New Synthesis for Marketing*, Journal of Marketing, January 2002.

lub/i usług w jednym pakiecie po specjalnej cenie”⁸ lub „sprzedaży dwóch lub więcej produktów i/lub usług po jednej cenie”⁹. Wspólną częścią tych definicji jest nawiązanie do wielości po stronie produktów i pojedynczości po stronie ceny. Nawet w ten sposób zdefiniowane, wiązanie cen, pozostawia sporo miejsca na dowolność interpretacji. Skorzystajmy z pomocy dwóch przykładów. Jednym niech będą skarpety męskie, drugim mieszkanie. Czy jest wiązaniem cen sprzedawanie dwóch skarpetek? Biorąc pod uwagę definicję zapewne tak. Choć z drugiej strony praktyka gospodarcza zakłada sprzedawanie niektórych produktów w parach jak właśnie skarpet, butów, rękawiczek, soczewek kontaktowych itp. W odczuciu nabywcy nie ma w tym przypadku wrażenia wielości po stronie produktu. Rozpatrzmy drugi z przykładów – mieszkanie. Czy kupując mieszkanie kupujemy zestaw produktów: ścian, kaloryferów, umywarek itp. Również zapewne tak. Z drugiej jednak strony zapewne można mówić o pewnym standardzie, pewnej oczekiwanej przez nabywcę kompletności produktu lub usługi. W każdym innym przypadku sprzedaż dowolnego produktu byłaby wiązką, pewnych dających się wyodrębnić cech.

Wróćmy do definicji wiązania. Przyjmijmy na potrzeby opracowania, iż jest to polityka marketingowa polegająca na oferowaniu wielu różnych jednostkowych produktów po jednej wspólnej i nierozdzielnej cenie niższej od sumy cen produktów jednostkowych. Należy podkreślić, iż chodzi w tym przypadku o różne produkty, gdyby bowiem były to te same produkty, to można by było mówić raczej o formie rabatu ilościowego. Przykładem wiązania cen może być oferta związana z Renault Megane Air. Model ten sprzedawany był z pewnym rodzajem wyposażenia tj. klimatyzacją w standardzie. O ile tradycyjnie klient może wybrać model z klimatyzacją lub bez niej, o tyle w powyższym przypadku takiej możliwości nie ma. Z drugiej strony dodatkowy koszt ponoszony przez klienta jest najczęściej niższy niż gdyby zamówił standardowy model Renault Megane z dodatkowym wyposażeniem jako klimatyzacją. Oszczędność sięga w tym przypadku około 2000 złotych.

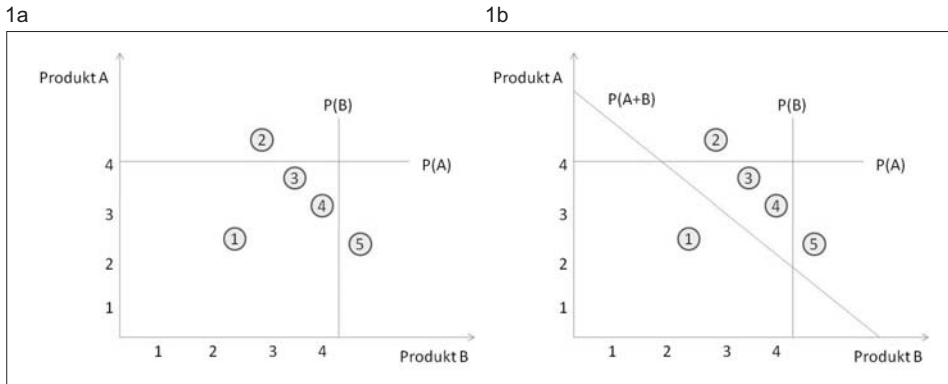
Aby zrozumieć korzyści wynikające z wiązania cen można przyjrzeć się rysunkowi 1a oraz 1b. Poszczególne koła na rysunkach odpowiadają skłonności do zapłaty za poszczególne produkty. Na pierwszym z tych rysunków mamy do czynienia z sytuacją braku wiązania cen. W takim przypadku produkt A kupowany jest tylko przez klienta oznaczonego numerem 2, natomiast produkt B przez klienta „piątego”.

⁸ M.Yadav, K. Monroe, *How Buyers Perceive Savings in a Bundle Price: An Examination of a Bundle's Transaction Value*, Journal of Marketing Research, August 1993.

⁹ Tamże.

Rysunek 1. Korzyści wynikające z wiązania cen

Diagram 1. Benefits of price bundling



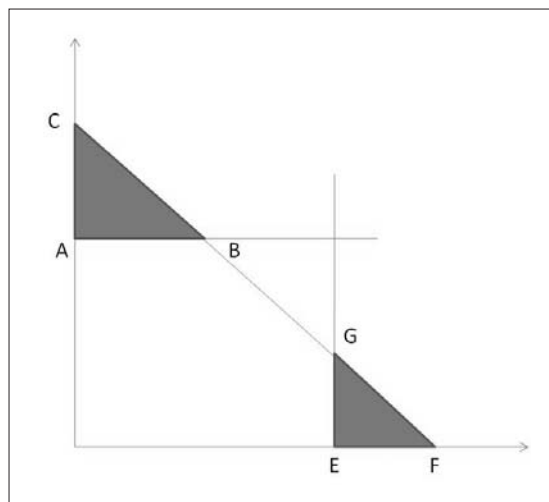
Źródło: opracowanie własne

Zastosowanie wiązania cen – przedstawionego na rysunku 1b – umożliwia sprzedaż produktów dodatkowym klientom 3,4 oraz dodatkowych produktów klientom 2 i 5-emu. Opłacalność stosowania wiązania cen wynika z faktu różnych cen, jakie skłonni są akceptować nabywcy na poszczególne produkty składające się na wiązkę. Przykładowo, jeżeli maksymalna cena jaką skłonny jest zapłacić za produkty A i B będzie wynosiła odpowiednio 7 oraz 1 jednostkę, to nabywca przy rynkowej cenie równej 4 jednostkom za każdy produkt skłonny będzie do zakupu tylko produktu A. Jeżeli jednak nastąpi wiązanie cen obu produktów a łączna cena będzie wynosiła 8 jednostek, to w takiej sytuacji będzie to cena możliwa do zaakceptowania przez nabywcę ($7+1 = 8$). W wielu przypadkach wiązanie cen i zwiększony wolumen sprzedaży jednego z produktów, a co za tym idzie spadek kosztów produkcji, dystrybucji czy promocji umożliwia obniżenie ceny zestawu, dla podanego przykładu może to być cena równa 7 jednostkom. Kluczowym w takiej sytuacji zagadnieniem jest struktura akceptowanych cen przez nabywców.

Wyróżnić można dwa rodzaje wiązania cen : czyste oraz mieszane. W tym pierwszym przypadku nabywca ma sposobność kupienia wyłącznie produktów powiązanych cenowo, w tym drugim dodatkowo nabywca ma możliwość zakupu każdego z produktów z osobna. Oznacza to, że w tym pierwszym przypadku mamy jedną ceną, w tym drugim kilka jedną na zestaw produktów i po jednej na każdy z komponentów zestawu.

Przykładem mieszanego wiązania cen jest polityka stosowana przez firmę McDonalds. Nabywca może kupić zestaw Big Mac'a lub każdy z produktów oddzielnie (hamburger, frytki, napój). Mieszane wiązanie cen umożliwia sprzedaż produktów, które byłyby nieatrakcyjne dla pewnych grup klientów, gdyby stosowane było wyłącznie wiązanie czyste. Na rysunku 2 oznaczone są one jako zaciemnione pola.

Rysunek 2. Mieszane wiązanie cen
Diagram 2. Mixed price bundling



Źródło: opracowanie własne

Wskazać można szereg właściwości wiązania cen. Stremersch i Tellis¹⁰ sugerują następujące:

- Wiązanie cen prowadzi do wyższych przychodów niż stosowanie braku wiązania cen, jeżeli ceny maksymalne nabywców na produkty wiązki są asymetryczne (patrz rys. 1b),
- Mieszane wiązanie cen prowadzi do wyższych przychodów niż czyste wiązanie cen tylko wtedy, gdy ceny maksymalne za wiązkę są zróżnicowane wśród nabywców (patrz rys. 2). W innych przypadkach czyste wiązanie cen prowadzi do co najmniej takich samych rezultatów,
- Jeżeli celem firmy jest maksymalizacja penetracji rynku bardziej niż osiągnięcie zysku, czyste wiązanie cen jest albo najlepszą, albo nie gorszą strategią niż jakkolwiek inna strategia (wiązanie mieszane lub sprzedaż po cenach indywidualnych),
- Na konkurencyjnych rynkach mieszane wiązanie cen przeważa nad czystym wiązaniem cen,
- Zyskowność wiązania jest wyższa niż braku wiązania w zależności od relatywnej marży oraz efektów ekonomii skali i efektów wielkości.

Na jeszcze inną kwestię uwarunkowaną z wiązaniem cen zwraca uwagę Raghubir. Wskazuje on, że sposób prezentacji oferty związanej ma istotne znaczenie dla

¹⁰ S. Stremersch, G. Tellis, *Strategic Bundling of Products and Prices: A New Synthesis for Marketing*, Journal of Marketing, January 2002.

sprzedaży indywidualnych produktów. Wariant „kup produkt X i produkt Y za cenę \$” w porównaniu do wariantu „kup produkt X za cenę \$ a dostaniesz produkt Y za darmo” różnicuje skłonność do zakupu produktów po cenach indywidualnych w ten sposób, iż nabywcy są skłonni zapłacić mniej za produkt Y w tym drugim wariantcie¹¹. Inną właściwością wiązania cen jest spadek opłacalności sprzedaży wiązek produktów w miarę wzrostu liczby produktów, które wchodzą w skład wiązki. Stąd wiązki składające się z wielu produktów są w praktyce rzadko spotykane¹².

Jakkolwiek wiązanie cen może w wielu przypadkach okazać się opłacalne dla firmy istnieje również szereg powodów, dla których lepiej jest zrezygnować ze stosowania tej polityki cenowej. Jednym z takich powodów są działania o charakterze promocyjnym. Aby przyciągnąć uwagę potencjalnych klientów, przedsiębiorstwa starają się możliwie w jak najlepszym świetle przedstawić swoją ofertę. W wielu przypadkach oznacza to rezygnację z wiązania cen, w szczególności, gdy wiązka zawiera usługi lub pewne składniki, których wyeliminowanie jest trudne do zidentyfikowania przez nabywcę, przez co nie obniża postrzeganej wartości oferty.

Kolejnym powodem odchodzenie od wiązania cen jest rosnąca standaryzacja i kompatybilność produktów, która sprawia iż nabywcy mogą w dość swobodny sposób ustalać, jakie produkty mają zamiar nabyć. Oznacza to, iż mogą zamiast wiązki jednego producenta kupić dwa produkty różnych producentów.

Zrezygnowanie z wiązania cen umożliwia powstanie niezależnych produktów. I odwrotnie brak odejścia od wiązania cen prowadzić może do utraty szans rynkowych. Przykładem takiej utraconej szansy wydaje się być polityka firmy Apple, która w okresie panowania systemu DOS dla komputerów osobistych dysponowała oprogramowaniem graficznym (zbliżonym funkcjonalnością do późniejszych wersji Microsoft Windows). Apple wiązał sprzedaż komputerów i oprogramowania. Nie można było kupić komputera Apple bez systemu Mac OS, jak i nie można było zastosować Mac OS dla komputerów kompatybilnych z IBM PC. Początkowo taka polityka przynosiła dobre skutki. Komputery firmy Apple sprzedawały się dobrze (przynajmniej w USA) pomimo, iż były droższe od produktów konkurentów. Dysponowały bowiem przewagą oprogramowania, która równoważyła wyższą cenę za sprzęt. Zapewne właśnie chęć utrzymania tej przewagi spowodowała, iż nie starano się wejść na rynek dla komputerów IBM PC z samym tylko oprogramowaniem. Polityka ta jednak zawiodła, gdy po kilku niezbyt udanych próbach udało się firmie Microsoft wprowadzić na rynek oprogramowanie graficzne (w wersji Windows 3.0). Od tego czasu sytuacja komputerów Macintosh stawała się coraz gorsza a firma stała na krawędzi bankructwa. Udało jej się ze złej sytuacji wyjść, choć było to już związane z innymi innowacyjnymi produktami a nie oprogramowaniem dla kompu-

¹¹ P. Raghubir, *Framing a price bundle: the case of „buy/get” offers*, Journal of Product & Brand Management, no. 2, 2005.

¹² Y. Bakos, E. Brynjolfsson, *Bundling Information Goods: Pricing, Profits, and Efficiency*, Management Science, no. 12, December 1999.

terów. Co ciekawe obecnie wprowadzono system Mac OS działających razem z procesorami Intela, tak więc konkurencyjnych wobec produktów Microsoft, choć wydaje się, iż jest to działanie spóźnione o co najmniej 15 lat. Gdyby wprowadzono wcześniej wersję systemu operacyjnego Mac OS działających na platformy sprzętowej IBM PC dominacja Microsoftu byłaby mniejsza lub nawet nie występowałaby wcale.

Kolejnym czynnikiem ograniczającym wiązanie cen są ograniczenia prawne. Mają one na celu nie tyle wyeliminowanie samego wiązania cen, ale pewnych praktyk monopolistycznych. Przykładem na rynku polskim była sytuacja, w której Telekomunikacja Polska SA oferowała szerokopasmowy dostęp do Internetu – Neostrodę tylko wtedy, gdy klient miał wykupiony abonament na usługi telefoniczne w TP SA. Nabywca zmuszony więc był do opłacania pewnej kwoty za usługę Neostrody np. 50 zł i usługę telefoniczną minimum 50 złotych. Urząd nadzoru telekomunikacyjnego nakazał TP SA rozdzielenie tych usług pod groźbą sankcji finansowych.

Dzielenie cen

Price partitioning

Taktyka dzielenia cen stosuje odwrotne podejście niż taktyka wiązania cen. Definiuje się ją jako podzielenie ceny produktu na części, przy czym poszczególne części nie mogą być nabywane oddzielnie¹³.

Licznych przykładów praktycznego zastosowania tej taktyki cenowej dostarczają działania linii lotniczych. Linia lotnicza (Centralwings) żądała za promocyjny bilet w jedną stronę na trasie Warszawa – Londyn 19 złotych. W praktyce należało zapłacić 8,5 razy więcej, a konkretnie 162,50. Na kwotę tę składało się oprócz ceny biletu – czyli 19 złotych – 99 złotych stałej opłaty pasażera, 19,50 dopłaty paliwowej i 25 złotych za płatność kartą. Jeszcze większe różnice występują przy biletach za złotówkę, które w praktyce okazują się oczywiście dużo droższe. Wizz Air sprzedający bilet w takiej cenie na trasie Warszawa – Goeteborg wymaga dodatkowo 105 złotych opłat lotniskowych oraz 12 złotych za płatność kartą, w sumie 118 razy więcej niż wynosi cena biletu.

Literatura przedmiotu nie odpowiada jednoznacznie na pytanie dotyczące skuteczności stosowania tej taktyki cenowej. Wskazuje się na możliwość jej pozytywnego wpływu na wielkość sprzedaży firmy ale przedstawia się także dowody na negatywne skutki jej stosowania.

Dzielenie ceny najczęściej przyjmuje postać, w której daje się wyróżnić cenę podstawową i dodatkowe opłaty. Przedstawione powyżej przykłady z cenami linii lotni-

¹³ S. Bambauer, H. Gierl, *Should Marketers Use Price Partitioning Or Total Prices?* http://www.wiwi.uni-augsburg.de/bwl/gierl/Download/part_Preise.pdf.

czych posiadają taki właśnie charakter. Cena podstawowa jest z reguły przedstawiana razem z ofertą produktu i to na nią kierowana jest główna uwaga nabywcy. Dodatkowe opłaty są tylko czasami prezentowane bezpośrednio przy cenie podstawowej.

W przypadku rozpatrywania cen dzielonych wyróżnić można trzy warianty, w jakich dodatkowe opłaty się pojawiają.

- Wariant pierwszy obejmuje sytuację, w której dodatkowe opłaty (lub ich część) są ukryte przed nabywcą, przez co ten ostatni nie jest świadomy ich występowania w trakcie podejmowania decyzji zakupu.
- Wariant drugi obejmuje sytuację, w której nabywca jest świadomy występowania dodatkowych opłat ale nie dysponuje dokładnymi informacjami na ich temat. W konsekwencji nie jest w stanie w pełni precyzyjnie określić ich wysokości, może natomiast dokonać samodzielnego oszacowania ich wielkości.
- Wariant trzeci obejmuje sytuację, w której nabywca dysponuje informacjami dotyczącą wszystkich elementów ceny dzielonej. Określenie poziomu ceny finalnej uzależnione jest w takim przypadku głównie od zdolności numerycznych nabywcy i użytej formy ceny dzielonej.

Z punktu widzenia skuteczności stosowania cen dzielonych podstawową kwestią jest świadomość nabywcy dotycząca istnienia dodatkowych opłat. W niektórych przypadkach część z nich może zostać ukryta przez sprzedawcę, przez co, nabywca podejmując decyzję nie może ich wziąć pod uwagę. W takiej sytuacji oczywiste jest, że niższy poziom ceny może wpływać pozytywnie na skłonności do zakupu produktu przez nabywcę. Z drugiej jednak strony uświadomienie sobie (wcześniej lub później) przez nabywcę konieczności uiszczenia dodatkowej opłaty może mieć negatywnych wpływ na skłonność do dokonywania zakupu w przyszłości. Wystąpienie tego negatywnego efektu jest uwarunkowane atrybucją „winy” za błędnie określoną cenę. Jeżeli nabywca przypisze winę samemu sobie, wtedy taki negatywny skutek nie musi się pojawić. Jeżeli jednak dojdzie do wniosku, że błędnie określony poziom ceny wynikał z działań sprzedającego i to on jest za ten błąd odpowiedzialny, to efektem tego będzie niekorzystny wpływ dzielenia ceny na postawę wobec produktu¹⁴.

W sytuacji, gdy cena dzielona nie polega na ukryciu jednej jej części lub gdy nabywca jest świadomy występowania dodatkowych opłat, korzyści (dla przedsiębiorstwa) związane ze stosowaniem cen dzielonych wynikają z braku trafności określania poziomu opłat dodatkowych. Xia i Monroe¹⁵ dostarczają empirycznych dowodów na to, że w wyniku dzielenia cen następuje niedoszacowanie wysokości opłat dodatkowych. Efektem tego jest zwiększenie prawdopodobieństwa zakupu, jak i postrzeganej wartości produktu. Jeżeli jednak liczba elementów dodatkowych jest duża, następuje pogorszenie postrzegania wartości produktu. Wiązać to należy z trudno-

¹⁴ Y.H. Lee, and C. Y. Han, „Partitioned Pricing in Advertising: Effects on Brand and Retailer Attitudes”, *Marketing Letters*, 13 (1), 2002, s. 27-40.

¹⁵ L. Xia, Monroe, K. B., *Price Partition on the Internet*, *Journal of Interactive Marketing*, vol. 18, no. 4, 2004, s. 63-73.

ścią dokonania wielu oszacowań jednocześnie i towarzyszącej temu niepewności co do poziomu ceny finalnej.

W sytuacji, gdy elementy ceny dzielonej są *explicite* wyszczególnione i nabywca może na ich podstawie określić cenę finalną skuteczność dzielenia cen, podobnie jak we wcześniejszych przypadkach, uzależniona jest od trafności określenia ceny. Hipotetycznie można by było założyć, iż prezentacja wszystkich elementów ceny powinna skutkować precyzyjnym określeniem ceny finalnej. Z reguły tak się jednak nie dzieje a to za sprawą trudności związanych z matematycznymi obliczeniami koniecznymi do przeprowadzenia w celu wyznaczenia ceny. W najprostszej postaci obliczenia te wymagają dodania do siebie dwóch elementów. Taka sytuacja będzie miała miejsce, gdy na przykład do ceny produktu – książki sprzedawanej w sklepie internetowym – należy dodać cenę przesyłki. W wielu sytuacjach spotkać się można z przypadkami występowania więcej niż dwóch elementów ceny (np. cena za pobyt w hotelu + cena za przelot + cena za transfer z lotniska + cena za ubezpieczenie) co sprawia, że wymagane obliczenia stają się zbyt skomplikowane dla przeciętnego nabywcy. Sytuacja może się jeszcze dodatkowo komplikować, jeżeli zamiast elementów, jakie należy dodawać będą występowały elementy ceny wymagające mnożenia lub dzielenia. Na przykład w sytuacji, gdy do ceny produktu należy najpierw dodać 22% podatku VAT a następnie 10% kosztów przesyłki. Badania wskazują, że posługiwanie się formą multiplikatywną w porównaniu do formy addytywnej wymaga dłuższego czasu (od 100% do 400%) potrzebnego na udzielenie odpowiedzi¹⁶. Forma multiplikatywna prowadzi również do mniej dokładnych oszacowań niż forma addytywna, nawet przy braku presji czasu. Na przykład w badaniu Estelamiego¹⁷ trafność wyboru produktu dominującego spadła z 87% dla formy addytywnej, do 73% dla formy multiplikatywnej.

Innym problemem matematycznym związanym z cenami dzielonymi jest charakter użytych liczb. Równymi liczbami (np. 20 lub 100) jest operować relatywnie łatwo, nierównymi liczbami (np. 23 lub 144) dużo trudniej. Dotyczy to również liczb powszechnie stosowanych w ramach taktyki cen niezaokrąglonych (np. 3,99). Problem ten dobrze prezentują badania Thomas'a i Morwitz'a. Zaprezentowali oni respondentom dwie pary cen o podobnej wielkości różnic. Jedna para prezentowała równe liczby (np. 5 oraz 4; arytmetyczna różnica 1), druga para liczby nierówne (np. 4,97 oraz 3,96; arytmetyczna różnica 1,01). Łatwość dokonywania obliczeń wpływała na postrzeganą różnicę pomiędzy cenami. Łatwa do obliczenia różnica wydawała się respondentom większa, niż różnica trudna do obliczenia¹⁸.

¹⁶ H. Estelami, *The computational effect of price in multi-dimensional price advertising*, Journal of Product & Brand Management, vol. 8, no. 3, 1999, pp. 244-256.

¹⁷ H. Estelami., *The effect of price presentation tactics on consumer evaluation effort of multi-dimensional prices*, Journal of Marketing THEORY AND PRACTICE, Spring 2003.

¹⁸ M. Thomas, V. Morwitz, *When 1.00 Is Larger Than 1.01: Fluency Effects in Numerical Cognition*, 2005. <http://homepages.nyu.edu/~mt68/ThomasMorwitz2.pdf>.

Skuteczność dzielenia cen uzależniona jest również od wyróżnionych komponentów. Bertini i Wathieu¹⁹ zwracają uwagę, że dzielenie ceny może doprowadzić do paradoksalnych wyników, gdzie mało ważne atrybuty (choć łatwe w ocenie) mogą uzyskiwać relatywnie dużą wagę. W sytuacji ceny tradycyjnej te atrybuty mogły by być pominięte, cena dzielona zmusza (a przynajmniej zachęca) do bardziej wnikliwego przyjrzenia się im. W eksperymencie Chakravartiego i współpracowników²⁰ dzielenie ceny przyniosło różne rezultaty w zależności od tego, co było wyróżnione jako dodatkowy komponent. Respondenci oceniali lepiej wariant, gdy lodówka była oferowana łącznie z gwarancją w cenie 399 \$ a funkcja robienia kostek lodów kosztowała 100\$ niż wariant, w którym lodówka i funkcja robienia kostek lodu była w cenie 399\$ a gwarancja kosztowała 100\$. W tym kontekście nie bez znaczenia są również oczekiwania i standardy rynkowe. Dzielenie cen jest skuteczne tylko wtedy, gdy konsumenci uznają taką politykę cenową za normę. Jeżeli tak się nie dzieje, to dzielenie ceny prowadzi do traktowania dodatkowego komponentu ceny jako dodatkowego dla nich kosztu (lub straty)²¹.

Stosowanie wiązania lub dzielenia cen nie może być uznane za bezpieczne. Ich zastosowanie wiąże się z niebezpieczeństwami, które powinny być dobrze rozpoznane przed zastosowaniem tych instrumentów cenowych. W innym przypadku zamiast spodziewanych pozytywnych rezultatów można doprowadzić do osłabienia pozycji rynkowej produktów.

Literatura

Bibliography

- Bakos Y., Brynjolfsson E., *Bundling Information Goods: Pricing, Profits, and Efficiency*, Management Science, no. 12, December 1999.
- Bambauer S., Gierl H., *Should Marketers Use Price Partitioning Or Total Prices?* http://www.wiwi.uni-augsburg.de/bwl/gierl/Download/part_Preise.pdf.
- Bertini M., Wathieu L., *The Framing Effect of Price Format*, working paper 2006, <http://hbswk.hbs.edu/item/5432.html>.
- Chakravarti D., R. Krish, P. Paul, Srivastava J., *Partitioned Presentation of Multicomponent Bundle Prices: Evaluation, Choice and Underlying Processing Effects*, Journal of Consumer Psychology, 12(3), 2002.
- Estelami H., *The computational effect of price in multi-dimensional price advertising*, Journal of Product & Brand Management, vol. 8, no. 3, 1999.

¹⁹ M Bertini, L. Wathieu, *The Framing Effect of Price Format*, working paper 2006, <http://hbswk.hbs.edu/item/5432.html>.

²⁰ D.Chakravarti, R. Krish, P. Paul, J. Srivastava, *Partitioned Presentation of Multicomponent Bundle Prices: Evaluation, Choice and Underlying Processing Effects*, Journal of Consumer Psychology, 12(3), 2002, s. 215-229.

²¹ J.Redden, G. Fitzsimons, P. Williams, *Marketing Norms as a Moderator of Consumer Responses to Price Partitioning*, working paper, 2007, <http://www.behaviorlab.org/Papers/Partitioning.pdf>.

- Estelami H., The effect of price presentation tactics on consumer evaluation effort of multi-dimensional prices, *Journal of Marketing THEORY AND PRACTICE*, Spring 2003.
- Kim Min H., Kramer T., *The moderating effects of need for cognition and cognitive effort on responses to multi-dimensional prices*, *Marketing Letters* 17, 2006.
- Kirsch I. S., A. Jungeblut, L. Jenkins, and Kolstad A.. *Adult Literacy in America: a first look at the findings of the National Adult Literacy Survey* (NCES 93275). U.S. Department of Education. 1993. http://nces.ed.gov/naal/nals_products.asp.
- Lee, Y.H. and Han C. Y., „Partitioned Pricing in Advertising: Effects on Brand and Retailer Attitudes”, *Marketing Letters*, 13 (1), 2002.
- Peters E., Vastfjall D., Slovic P., Mertz, Mazzocco C.K, Dickert S., *Numeracy and Decision Making*, *Psychological Science* 2006, vol. 17, no. 5.
- Raghubir P., *Framing a price bundle: the case of „buy/get” offers*, *Journal of Product & Brand Management*, no. 2, 2005.
- Redden J., G. Fitzsimons, P. Williams, *Marketing Norms as a Moderator of Consumer Responses to Price Partitioning*, working paper, 2007. <http://www.behaviorlab.org/Papers/Partitioning.pdf>.
- Stremersch S., Tellis G., *Strategic Bundling of Products and Prices: A New Synthesis for Marketing*, *Journal of Marketing*, January 2002.
- Thomas M., Morwitz V., *When 1.00 Is Larger Than 1.01: Fluency Effects in Numerical Cognition*, 2005, <http://homepages.nyu.edu/~mt68/ThomasMorwitz2.pdf>.
- Xia L., Monroe K. B., *Price Partition on the Internet*, *Journal of Interactive Marketing*, vol. 18, no. 4, 2004.
- Yadav M., Monroe K., *How Buyers Perceive Savings in a Bundle Price: An Examination of a Bundle's Transaction Value*, *Journal of Marketing Research*, August 1993.

Wiązanie i dzielenie cen

Streszczenie

Wiele przedsiębiorstw stosuje taktyki cenowe nakierowane na obniżenie wrażliwości cenowej nabywców. Wśród nich wymienić można wiązanie i dzielenie cen. Artykuł prezentuje istotę i właściwości tych instrumentów cenowych oraz wskazuje na ograniczenia ich stosowania.

Price bundling and price partitioning

Summary

Many enterprises apply pricing tactics aimed at lowering consumers' price sensitivity. Among them one can list price bundling and price partitioning. This paper presents core aspect and proprieties of these pricing tactics and shows limitations in their use.

JACEK KOWALEWSKI, MACIEJ MATUSIAK

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu,
Wyższa Szkoła Marketingu i Zarządzania w Lesznie

Empiryczna identyfikacja modeli strategii finansowania aktywów trwałych i obrotowych firmy w kontekście ryzyka

Empirical Identification of Fixed and Current Asset Financing Strategies Models in the Risk Context

Różne strategie finansowania przedsiębiorstw wywołują różne skutki nie tylko dla ostatecznego wyniku finansowego, ale także dla poziomu ryzyka, które firma świadomie czy też nieświadomie przyjmuje, dokonując wyboru sposobu finansowania swoich aktywów. Przedsiębiorstwo, które świadomie dokonuje wyboru strategii finansowania aktywów trwałych i obrotowych w celu maksymalizacji wartości firmy dla jej właścicieli, powinno mieć rozeznanie w zakresie stojących do dyspozycji kombinacji różnych strategii oraz generowanego przez nie ryzyka. Zasadniczym przesłaniem niniejszego opracowania jest zaprezentowanie i wskazanie istotnych cech charakteryzujących różne strategie finansowania aktywów trwałych i strategie finansowania aktywów obrotowych, wskazanie możliwych kombinacji strategii, zaproponowanie mapy ryzyka jako rezultatu określonych kombinacji strategicznych.

1. Strategie finansowania aktywów trwałych Strategies of fixed assets financing

Strategie finansowania aktywów trwałych określają proporcje, w jakich aktywa trwałe finansowane są kapitałami krótkoterminowymi i długoterminowymi (własnymi i obcymi)¹. Z tego punktu widzenia można zdefiniować następujące strategie finansowania tych aktywów:

¹ Por. Bielawska A., *Finanse przedsiębiorstwa. Teoria i praktyka*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2000, s. 213, Bień W., *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, Difin, Warszawa 1996, s. 144, Borowiecki R., *Zarządzanie kapitałem trwałym w przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo i Drukarnia „Secesja”, Kraków 1993, s. 34-35, Waśniewski T., Skoczylas W., *Ocena sytuacji kapitałowo-majątkowej (układ poziomy)*, Rachunkowość nr 6/93, s. 206.

3. *Strategia agresywna*. Agresywne postacie strategii finansowania aktywów trwałych charakteryzują się malejącym udziałem kapitału własnego. Zmieniają się więc proporcje finansowania, zmienia się istotnie struktura pasywów. Ze względu na te proporcje, które w znacznym stopniu determinują koszt pozyskania kapitału finansującego aktywa trwałe, można wyróżnić dwa rodzaje tej strategii:

- a) postać mniej agresywną, którą określić można jako *strategię agresywną I*. Podobnie jak strategia umiarkowana strategia ta bazuje na finansowaniu w oparciu o kapitał stały czyli kapitał własny i długoterminowy kapitał obcy. Jednakże istotna różnica polega na tym, że w tym typie strategii głównym źródłem finansowania aktywów trwałych nie jest kapitał własny lecz długoterminowy kapitał obcy. Kapitał własny stanowi w tym przypadku jedynie uzupełnienie kapitału. W związku z tą różnicą koszt pozyskania kapitału jest w tej strategii niższy w porównaniu z kosztem pozyskania kapitału w wyniku wyboru strategii umiarkowanej. Strategię agresywną I przedstawia rysunek 3.

Rys. 3. Agresywna strategia finansowania aktywów trwałych I

Fig 3. Aggressive I strategy of fixed assets financing

AKTYWA			PASYWA		
T				KW	
				KDO	

Źródło: opracowanie własne

Rys. 4. Agresywna strategia finansowania aktywów trwałych II

Fig. 4. Aggressive II strategy of fixed assets financing

AKTYWA			PASYWA		
T				KW	
				KK	

Źródło: opracowanie własne

b) postać bardziej agresywna. Ten rodzaj strategii, który określimy jako strategię agresywną II, polega na tym, że przy niewielkim, uzupełniającym kapitale własnym, obok kapitału długoterminowego obcego pojawia się też krótkoterminowy kapitał obcy, w tym jego „zdegenerowana” postać jaką są zobowiązania przeterminowane. Oczywiście jest także i to, że proporcje pomiędzy kapitałem długoterminowym obcym a obcym kapitałem krótkoterminowym mogą być różnie ukształtowane. Rosnący udział obcego kapitału krótkoterminowego w finansowaniu aktywów trwałych oznacza, że rośnie stopień agresywności tej strategii.

2. Strategie finansowania aktywów obrotowych **Strategies of current assets financing**

Typologia strategii finansowania aktywów obrotowych odwołuje się do powszechnie znanego w literaturze przedmiotu podziału aktywów obrotowych na aktywa obrotowe stałe i aktywa obrotowe zmienne oraz na równie znanych kategoriach kapitału stałego (długoterminowego własnego i obcego) i kapitału krótkoterminowego³. Ze względu na proporcje finansowania obydwu rodzajów aktywów wyróżnić można trzy rodzaje strategii finansowania aktywów obrotowych (bieżących):

1. *Strategia konserwatywna*. Strategia ta może występować pod dwiema postaciami:

- a) postać bardziej konserwatywna, którą określimy jako strategię konserwatywną I. Strategia ta polega na tym, że kapitał stały (z przewagą kapitału własnego) finansuje całość stałych aktywów obrotowych (OS) oraz całość zmiennych aktywów obrotowych (OS). Kapitał krótkoterminowy (KK) na poniższym rysunku przedstawia sobą wyłącznie prawidłowe, nie przeterminowane zobowiązania z tytułu dostaw na minimalnym poziomie⁴. W tym wariantcie strategii zobowiązania te są minimalizowane.
- b) postać mniej konserwatywna, którą określimy jako strategię konserwatywną II. Kapitał stały (z przewagą długu) finansuje całość stałych aktywów obrotowych oraz część zmiennych aktywów obrotowych. Strategię tę przedstawiono na rysunkach 5 i 6.

2. *Strategia umiarkowana*. Umiarkowane finansowanie aktywów obrotowych bazuje na przekonaniu, że rodzaj pasywów powinien być dostosowany do natury aktywów przez nie finansowanych. Stąd też strategia ta „dopasowuje” wymagalność pasywów do zapadalności aktywów w tym znaczeniu, że kapitał stały powinien finansować w całości stałe aktywa obrotowe skoro one właśnie są na stałe związane z firmą.

Natomiast zmienne aktywa obrotowe, ze względu na ich „czasowy”, krótkoterminowy charakter związania z firmą powinny być finansowane obcym kapitałem krótkoterminowym.

3. *Strategia agresywna*. Agresywna strategia finansowania aktywów obrotowych może występować pod dwiema postaciami:

³ Por. Brigham E.F., *Podstawy zarządzania finansami*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1996, s. 57-60, Czekaj J., Dresler Z., *Podstawy zarządzania finansami firm*, Warszawa 1996, Wydawnictwo Naukowe PWN, s. 16, Krzemińska D., *Finanse przedsiębiorstw*, Poznań 1996, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej, s. 76-77, Sierpińska M., Wędzki D., *Zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie*, Warszawa 1997, Wydawnictwo Naukowe PWN, s. 101-102, Jog V., Suszyński C., *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, Centrum Informacji Menedżera, Warszawa 1995, s. 198-201.

⁴ Właściwie moglibyśmy, dla czystości obrazu, pominąć je na wykresie, na którym przedstawione są w nieoznaczonym symbole polu poniżej KDO.

Rysunek 5. Konserwatywna strategia finansowania aktywów obrotowych I

Figure 5. Conservative I strategy of current assets financing

AKTYWA		PASYWA	
OS		KW	
OZ		KDO	

Źródło: opracowanie własne

Rysunek 6. Konserwatywna strategii afinansowania aktywów obrotowych II

Figure 6. Conservative II strategy of current assets financing

AKTYWA		PASYWA	
OS		KW	
OZ		KDO	

Źródło: opracowanie własne

Rys. 7. Umiarkowana strategia finansowania aktywów obrotowych

Fig. 7. Moderate strategy of current assets financing

AKTYWA		PASYWA	
OS		KW lub KDO	
OZ		KK	

Źródło: opracowanie własne

Rys. 8. Agresywna strategia finansowania aktywów obrotowych I

Fig. 8. Aggressive I strategy of current assets financing

AKTYWA		PASYWA	
OS		KW lub KDO	
OZ		KK	

Źródło: opracowanie własne

Rys. 9. Agresywna strategia finansowania aktywów obrotowych II

Fig. 9. Aggressive II strategy of current assets financing

AKTYWA		PASYWA	
OS			
OZ		KK	

Źródło: opracowanie własne

- a) postać mniej agresywna, którą nazywać będziemy strategią agresywną I. Ta postać polega na tym, że kapitał stały finansuje tylko część stałych aktywów obrotowych. Część stałych aktywów obrotowych, która nie została sfinanso-

wana kapitałem stałym oraz całość zmiennych aktywów obrotowych finansuje obcy kapitał krótkoterminowy.

- b) postać bardziej agresywna, którą nazywać będziemy strategią agresywną II. Firma realizująca ten typ strategii świadomie rezygnuje z finansowania aktywów obrotowych kapitałem stałym. Całość tych aktywów finansowana jest obcym kapitałem krótkoterminowym. Strategię tę przedstawia zamieszczony rysunek 9.

3. Mix strategii finansowania aktywów trwałych i strategii finansowania aktywów obrotowych

Mix of strategic options of fixed and current assets financing

Dotychczasowe rozważania i ustalenia dotyczące różnych strategii finansowania aktywów trwałych, z jednej strony, oraz aktywów obrotowych, z drugiej strony, umożliwiają zbudowanie macierzy strategii finansowania. Macierz ta stanowić może narzędzie pogłębionej analizy strategii. W wierszach zaprezentowane zostały rodzaje strategii finansowania aktywów obrotowych, natomiast w kolumnach rodzaje strategii finansowania aktywów trwałych. Na przecięciu wiersza i kolumny usytuowane są poszczególne pary kombinacji strategii. Macierz strategii ukazuje spektrum kombinacji strategii finansowania aktywów trwałych i obrotowych. Nie wszystkie kombinacje strategii są możliwe. Przykładowo nie da się realizować strategii konserwatywnej w aktywach obrotowych (wymaga ona udziału kapitału własnego) i strategii agresywnej w aktywach trwałych (finansowanie kapitałem krótkoterminowym). W prezentowanym modelu możliwa jest realizacja 12 różnych strategii finansowania całości aktywów, które przedstawiono na rys.10.

W miarę przechodzenia w prawo i w dół macierzy rośnie ryzyko poszczególnych par kombinacji strategii, co więcej, rośnie także – jako rekompensata za ryzyko finansowe – zyskowność firmy⁵. Najmniejsze ryzyko lecz także najmniejszą zyskowność oferuje kombinacja finansowania aktywów trwałych w sposób konserwatywny z konserwatywną I strategią finansowania aktywów obrotowych. Jest to oczywiste ze względu na to, że aktywa trwałe w całości sfinansowane są kapitałem własnym a aktywa obrotowe w prawie w całości⁶ sfinansowane są kapitałem stałym z przewagą kapitału własnego. Kombinacja ta eliminuje do zera ryzyko utraty płynności. Jednocześnie z względu na najwyższe z możliwych koszty finansowania jest kombinacją najmniej zyskową. Niską zyskowność tej kombinacji pogłębia znacznie rezygnacja z mechanizmu dźwigni finansowej, rezygnacja z wykorzystania długu do podwyższenia stopy zwrotu z kapitału własnego (ROE). W tej kombinacji stopa zwrotu z kapitału własnego jest równa stopie zwrotu z aktywów (ROA). Na rysunku nr 11 zaprezentowany jest „łączny” sposób sfinansowania aktywów wynikający z tej kombinacji.

⁵ Również warto zauważyć, że dla kombinacji praktycznie możliwych, o czym w dalszej części opracowania, w miarę przesuwania się w prawo i w dół macierzy maleje – do wielkości ujemnej – kapitał obrotowy netto.

⁶ Jeśli nie brać pod uwagę minimalnego stanu zobowiązań bieżących.

Rys. 10. Macierz dopuszczalnych strategii finansowania
Fig. 10. Matrix of the possible strategies of financing

		Aktywa trwałe			
		Konserwatywna	Umiarkowana	Agresywna I	Agresywna II
Aktywa obrotowe	Konserwatywna I	A			
	Konserwatywna II	B			
	Umiarkowana	C	F	I	
	Agresywna I	D	G	J	
	Agresywna II	E	H	K	L

Źródło: opracowanie własne

Rys. 11. Przykładowy „łączny” sposób finansowania aktywów
Fig. 11. An example of mixed assets financing

AKTYWA		PASywa	
T			KW
OS			KDO
OZ			

Źródło: opracowanie własne

Zapotrzebowanie na kapitał obrotowy netto jest równe aktywom obrotowym netto⁷. Natomiast kapitał obrotowy netto, jako kategoria pasywów, równy nadwyżce kapitału stałego ponad wartość aktywów trwałych jest wystarczająco wysoki, by pokryć owo zapotrzebowanie. Firma posiada bardzo duży kapitał obrotowy netto.

Każda inna kombinacja strategiczna cechuje się zarówno wyższym ryzykiem oraz wyższą zyskownością. Kombinacja najbardziej ryzykowną z punktu widzenia utraty płynności, ale jednocześnie oferującą najwyższą zyskowność, jest kombinacja finansowania aktywów trwałych strategią agresywną II z najbardziej agresywną strategią finansowania aktywów obrotowych, strategią agresywną II.

Zaprezentowane w macierzy strategie finansowe narzucają niejako problem prostej, ale jednocześnie jednoznacznej identyfikacji poszczególnych strategii. Jednoznaczność ich identyfikacji wiąże się ze spełnieniem określonego warunku lub – częściej – układu warunków. W każdej ze strategii występuje element aktywów, który może być finansowany w różnym stopniu różnymi typami kapitału. Taki element, bądź elementy, można zdefiniować jako określenie zmiennego rodzaju finansowania. Relacje przedstawione w tabeli 1 stanowią próbę kompleksowego opisu strategii finansowych.

W rozpatrywanym modelu, jest uwzględniona tylko jedna strategia (E), która nie zakłada finansowania aktywów kapitałem obcym długoterminowym. Realizacja tej strategii zakłada zmienne finansowanie w zakresie aktywów obrotowych zmiennych. Pozostałe przypadki finansowania wyłącznie przez KW i KK nie są w modelu wyodrębnione w sposób bezpośredni⁸.

Tabela 1. Charakterystyka strategii finansowych

Table 1. Strategies of financing discription

Strategia łączna	Strategia finansowania aktywów trwałych	Strategia finansowania aktywów obrotowych	Wzór	Zmienny rodzaj finansowania
A	Konserwatywna	Konserwatywna I	$KK < \varepsilon,$ $T + OS \leq KW$	OZ – KW lub KDO
B	Konserwatywna	Konserwatywna II	$KK < \varepsilon,$ $KW < T + OS$	OS – KW i KDO
C	Konserwatywna	Umiarkowana	$\varepsilon \leq KK \leq OZ,$ $KW \leq T$	OS – KW i KDO, część OZ – KDO i KK
D	Konserwatywna	Agresywna I	$OZ \leq KK < OZ + \frac{1}{2}OS$ $KW \leq T$	OS – KW , KDO, KK

⁷ W tym przypadku, ze względu na minimalne rozmiary zobowiązań krótkoterminowych, można powiedzieć, że zapotrzebowanie na kapitał obrotowy netto jest równe aktywom obrotowym brutto.

⁸ Sugeruje to ewentualne kierunki rozszerzenia prezentowanego modelu.

E	Konserwatywna	Agresywna II	$KK \geq OZ + \frac{1}{2}OS$ $KW \leq T$	OS – KW i KK
F	Umiarkowana	Umiarkowana	$\varepsilon \leq KK \leq OZ$ $2 \cdot KW \leq T < KW$	T – KW i KDO, część OZ – KDO i KK
G	Umiarkowana	Agresywna I	$OZ \leq KK < OZ + \frac{1}{2}OS$ $2 \cdot KW \leq T < KW$	T – KW i KDO Część OS – KDO i KK
H	Umiarkowana	Agresywna II	$KK \geq OZ + \frac{1}{2}OS$ $2 \cdot KW \leq T < KW$	T – KW i KDO Część OS – KDO i KK
I	Agresywna I	Umiarkowana	$\varepsilon \leq KK \leq OZ$, $T < 2 \cdot KW$	T – KW i KDO Część OZ – KDO i KK
J	Agresywna I	Agresywna I	$OZ \leq KK < OZ + \frac{1}{2}OS$ $T < 2 \cdot KW$	T – KW i KDO Część OS – KDO i KK
K	Agresywna I	Agresywna II	$OZ \leq KK < OZ + \frac{1}{2}OS$	T – KW i KDO Część OS – KDO i KK
L	Agresywna II	Agresywna II	$OZ + OS < KK$	T – KW, KDO, KK

Źródło: Opracowanie własne

4. Mapa ryzyka *Risk map*

Jednym, choć nie jedynym, z czynników, które bez wątpienia mają wpływ na poziom ryzyka jest struktura finansowania. Rozpatrując prezentowany model strategii finansowania i kierunki wzrostu ryzyka (zrekompensowanego wzrostem potencjalnej zyskowności), można pokusić się o sporządzenie swoistej mapy ryzyka działalności w zależności od przyjętej strategii. Na rys.12 przedstawiono możliwe strategię w zależności od sposobu finansowania aktywów trwałych i aktywów obrotowych wraz z podanymi w nawiasach liczbami, które określają teoretyczny poziom ryzyka związany z konkretnymi strategiami. Im wyższa liczba, tym potencjalnie wyższe ryzyko zawirowań w zakresie terminowego regulowania zobowiązań. Oczywiście należy założyć, że klasy te nie odzwierciedlają faktycznego zagrożenia utraty płynności, gdyż wpływ na to mają także warunki otoczenia, w których funkcjonuje przedsiębiorstwo oraz szczegółowa struktura zobowiązań i należności, która nie jest uwzględniana w prezentowanym modelu. Tym niemniej pozwalają one na wstępną, ogólną ocenę podjętego ryzyka tylko na podstawie bardzo ogólnej obserwacji proporcji po stronie aktywów i pasywów. Taka

Rys. 12. Macierz ryzyka strategii finansowania
Fig. 12. Matrix of risk for the strategies of financing

		Aktywa trwałe			
		Konserwatywna	Umiarkowana	Agresywna I	Agresywna II
Aktywa obrotowe	Konserwatywna I	A (0)			
	Konserwatywna II	B (1)			
	Umiarkowana	C (2)	F (3)	I (4)	
	Agresywna I	D (3)	G (4)	J (5)	
	Agresywna II	E (4)	H (5)	K (6)	L (7)

Źródło: Opracowanie własne

mapa pozwala wychwycić bardziej i mniej „ryzykowne” przedsiębiorstwa w porównywalnej grupie, a także poprzez obserwację w długim horyzoncie czasu może umożliwić analizę zachowań konkretnego przedsiębiorstwa na tle zmieniającego się otoczenia.

Analiza macierzy zaprezentowanej na rysunku 12 umożliwia sformułowanie kilku wniosków. Dotyczą one stref ryzyka, w których plasują się firmy ze względu na rodzaj (kombinację) realizowanej strategii finansowej. Określone strategie, a mianowicie strategie A,B,C, K i L posiadają swoje własne, indywidualne strefy i klasy ryzyka. Z kolei pewne inne strategie lokują firmy w tej samej strefie ryzyka. Strategie D i F znajdują się w tej samej strefie ryzyka. Strategia D oznacza bardziej ryzykowne zachowanie w finansowaniu aktywów obrotowych, wyrażające się większym udziałem kapitału krótkoterminowego. To ryzykowne finansowanie jest kompenso- wane „bezpieczniejszym” finansowaniem aktywów trwałych. Bezpieczeństwo to wynika z większego udziału kapitałów własnych. Również w jednakowej strefie ryzyka, jakkolwiek innej jego klasie, sytuują się strategie E, G i I. W wyższej strefie ryzyka znajdują się strategie H i J.

Wydaj się, że weryfikacja przedstawionych modelowo klas ryzyka wymaga przeprowadzenia pogłębionych badań empirycznych.

5. Przykład identyfikacji strategii finansowych i poziomu ryzyka w pewnym przedsiębiorstwie

An example of company's strategies of financing and risk level identification

W oparciu o zdefiniowane powyżej strategie finansowania oraz wyprowadzone warunki ich identyfikacji próby dokonano praktycznej ich implementacji w oparciu o rzeczywiste dane z pewnego przedsiębiorstwa produkcyjnego (przemysł lekki). Opisywane przedsiębiorstwo zostało sprywatyzowane w połowie lat 90tych, należy do grupy dużych podmiotów gospodarczych, których produkcja jest sprzedawana zarówno w kraju, jak i za granicą. Podstawę do analizy stanowią dane bilansowe zgromadzone w układzie miesięcznym, od I'1996 do VII'2008, co daje 151 obserwacji. W omawianym okresie następowały zmiany zarządów spółki, co znajdowało swoje odzwierciedlenie w stosowanych strategiach, przeprowadzanych inwestycjach, występowały okresy różnej koniunktury i rentowności. Na przestrzeni ponad 12 lat suma bilansowa przedsiębiorstwa zwiększyła się blisko czterokrotnie.

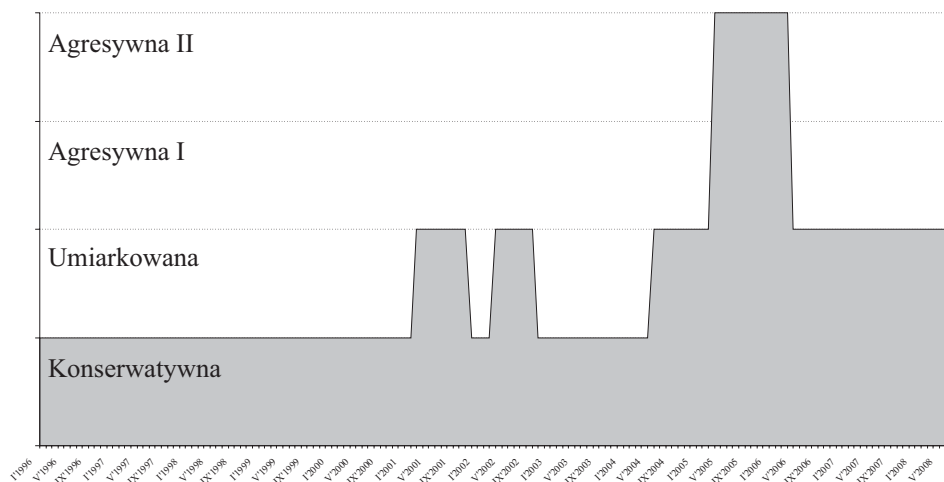
5.1. Identyfikacja strategii finansowania

Identification of strategies of financing

Rozpatrując finansowanie **aktywów trwałych**, w oparciu o przedstawione w części pierwszej artykułu sposoby określania strategii, należy stwierdzić, że analizowane przedsiębiorstwo aż do 2004 roku stosowało wyłącznie strategię konserwatywną (rys. 13). Tylko okresowo w latach 2001 i 2002 zwiększenie udziału kapitału krótkoterminowego pozwalało na zaliczenie finansowania do strategii umiarkowanej. Trwała zmiana strategii finansowania aktywów trwałych została dokonana od połowy 2004 roku, co wiąże się z istotnym powiększeniem finansowania kapitałami obcymi. W okresie V'2005-IV'2006 finansowanie aktywów trwałych można było zaliczyć nawet do kategorii *wysoce agresywne*. Dalsza klasyfikacja na poziomie *umiarkowanym* wynika z opisywanej już powyżej restrukturyzacji zadłużenia.

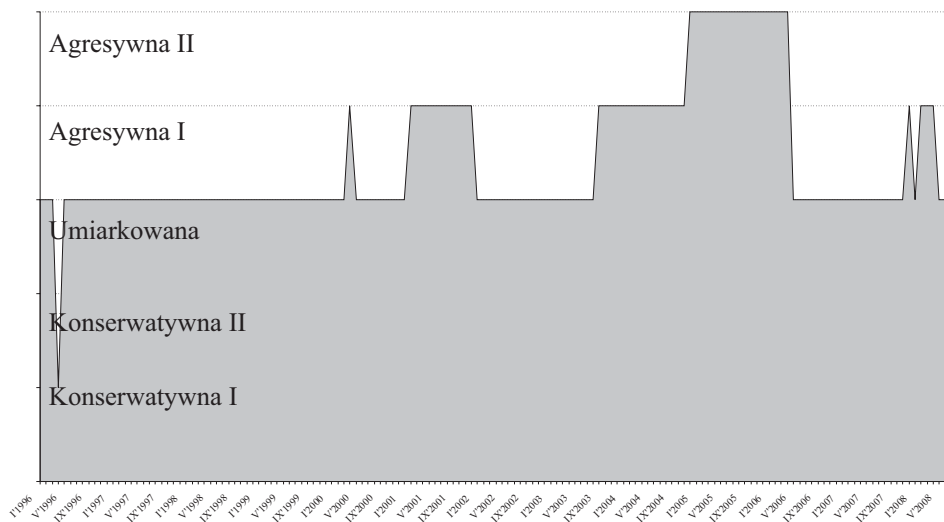
Z kolei strategię finansowania **aktywów obrotowych** generalnie kształtują się na poziomie strategii umiarkowanej (rys. 14). Wynika to z utrzymującego się wysokiego poziomu kapitału krótkoterminowego. Obserwacje nietypowe z IV'1996 oraz IV'2000 należy potraktować jako przypadkowe, wynikające z inercji procesu dostosowywania finansowania przy szybko zmieniającej się sprzedaży. Nie można za takie uznać zmian na strategię agresywną odnotowanych w okresach II'2001 – XII'2001 oraz IX'2003-IV'2006. Są one skorelowane ze zmianami strategii finansowania aktywów trwałych, ale można zauważyć, że je wyprzedzają. W ten sposób obserwowane od końca 2007 roku zmiany strategii finansowania aktywów obrotowych z umiarkowanej na agresywną można potraktować jako sygnał możliwych zmian w strategii finansowania aktywów trwałych.

Rys. 13. Zmiany strategii finansowania aktywów trwałych w przedsiębiorstwie
Fig. 13. The way the strategies of fixed assets financing changed in a enterprise



Źródło: Opracowanie własne

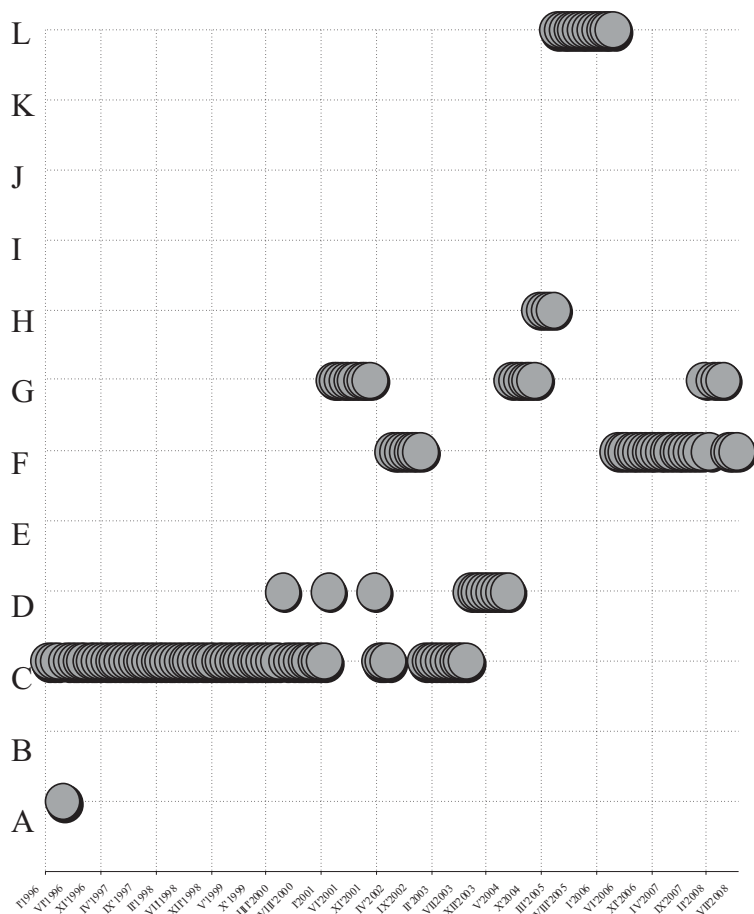
Rysunek 14. Zmiany strategii finansowania aktywów obrotowych w przedsiębiorstwie
Fig. 14. The way the strategies of current assets financing changed in a enterprise



Źródło: Opracowanie własne

Identyfikując **strategie łączne** finansowania w przykładowym przedsiębiorstwie (rys. 15) można zauważyć, że w latach 1996-2000 dominowała strategia C (konserwatywno-umiarkowana), charakteryzująca się bardzo dużym udziałem kapitału

Rys. 15. Łączne strategie finansowania aktywów w przedsiębiorstwie w latach 1996-2008
Fig. 15. Mixed company's strategies combination 1996-2008



Źródło: Opracowanie własne

własnego przy jednoczesnym istotnym finansowaniu kapitałem krótkoterminowym. Okres od roku 2001 do 2004 to zmienne strategie finansowania (w zakresie strategii C, D, F, G) spowodowane zasadniczo zmniejszeniem udziału kapitałów własnych.

Kolejny etap, który można wyodrębnić, to okres stosowania przez zarządzających strategii agresywnych (XII'2004 – IV'2006). Ogólną przyczyną takiej zmiany był znaczący wzrost aktywów trwałych finansowanych kapitałami obcymi. Dopiero restrukturyzacja zadłużenia spowodowała powrót do strategii finansowania F i G, które należy zakwalifikować jako umiarkowane.

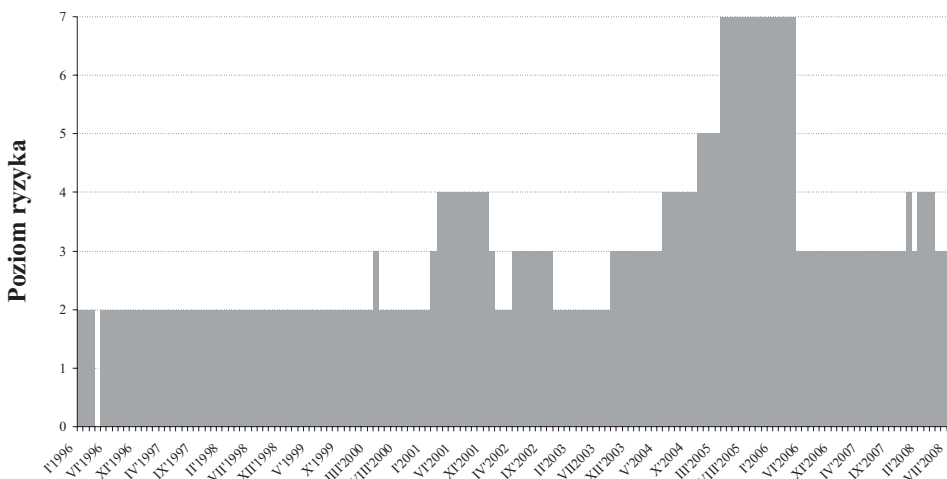
Warto odnotować, że w rozpatrywanym horyzoncie ponad 12 lat nie wystąpiły w ogóle strategie B, F, I, J, K. Ich brak może sugerować, że występują jedynie sporadycznie i można je zaliczyć do grupy „strategii egzotycznych”.

5.2. Oszacowanie poziomu ryzyka w przykładowym przedsiębiorstwie *Estimation of risk level in a enterprise*

Przekładając stosowane strategie finansowania w przykładowym przedsiębiorstwie na poziom ryzyka, zgodnie z mapą ryzyka zaproponowaną w punkcie 4, otrzymano wykres rozłożenia ryzyka w czasie (rys. 16).

Rys. 16. Oszacowanie ryzyka stosowanych strategii finansowych w przedsiębiorstwie w latach 1996-2008

Fig. 16. The risk level estimation combined to the company's strategies of financing



Źródło: Opracowanie własne

W okresie do VIII'2003 stosowane strategie finansowania były stosunkowo bezpieczne, a wręcz zachowawcze. Jedynie w latach 2001-2002 następowały okresy, w których poziom ryzyka osiągał wartości średnie. Od 2003 roku można zaobserwować systematyczny wzrost ryzyka związanego z kształtowaniem struktury aktywów i pasywów. W okresie IV'2005-IV'2006, zgodnie z przyjętymi założeniami, był to poziom bardzo niebezpieczny, a stosowane strategie finansowania ekstremalnie agresywne. Godne odnotowania jest to, że taka klasyfikacja nastąpiła pomimo wysokiego udziału w finansowaniu (przekraczającym 50%) kapitałów własnych. Drastyczna poprawa poziomu bezpieczeństwa nastąpiła dopiero po radykalnej restrukturyzacji zadłużenia.

6. Wnioski *Conclusions*

Zaproponowany model klasyfikacji strategii finansowania pozwala na ich dość precyzyjną identyfikację. Prezentowane opracowanie przedstawia możliwość jego

praktycznego zastosowania. Przy dodatkowych założeniach, umożliwia również zastosowanie modelu do stosunkowo łatwego do przeprowadzenia w przedsiębiorstwach pomiaru ryzyka endogenicznego, związanego ze strukturą aktywów i pasywów. Może to stanowić istotne uzupełnienie innych metod oceny ryzyka kredytowego przedsiębiorstwa (np. metody dyskryminacyjnej, czy metod wskaźnikowych). Wydaje się możliwe zastosowanie modelu strategii finansowych do optymalizacji wartości firmy.

Zaproponowane wagi w mapie ryzyka wynikają wyłącznie z pewnych prostych konsekwencji modelowych. Trudno określić ich porównywalność w oparciu o przykład jednego przedsiębiorstwa. Mają one bardziej charakter jakościowy, niż ilościowy. Bardziej precyzyjne oszacowanie poziomu ryzyka wymaga dalszych pogłębionych badań empirycznych, które można potraktować jako prace nad kalibracją modelu.

Literatura

Bibliography

- Bielawska A., *Finanse przedsiębiorstwa. Teoria i praktyka*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2000.
- Bień W., *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, Difin, Warszawa 1996.
- Borowiecki R., *Zarządzanie kapitałem trwałym w przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo i Drukarnia „Secesja”, Kraków 1993.
- Brigham E.F., *Podstawy zarządzania finansami*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1996.
- Czekaj J., Dresler Z., *Podstawy zarządzania finansami firm*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1996.
- Jog V., Suszyński C., *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, Centrum Informacji Menedżera, Warszawa 1995.
- Krzemińska D., *Finanse przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej, Poznań 1996.
- Matusiak M., *Zarządzanie aktywami i pasywami przedsiębiorstwa. Przypadek spółki akcyjnej*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Marketingu i Zarządzania, Leszno 2008.
- Sierpińska M., Jachna T., *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*, PWN, Warszawa 2004.
- Sierpińska M., Wędzki D., *Zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1997.
- Wilkowska Z., Wilkowski M., *Sztuka zarządzania finansami*, OPO, Bydgoszcz 2001.
- Waśniewski T., Skoczylas W., *Ocena sytuacji kapitałowo-majątkowej (układ poziomy)*, Rachunkowość nr 6/93.

Empiryczna identyfikacja modeli strategii finansowania aktywów trwałych i obrotowych firmy w kontekście ryzyka

Streszczenie

Przedmiotem opracowania są strategiczne opcje w zakresie finansowania aktywów trwałych i obrotowych przedsiębiorstwa. W pierwszej części opracowania zaprezentowano strategię finansowania aktywów trwałych oraz aktywów obrotowych. W zakresie finansowania aktywów trwałych, ze względu na proporcje finansowania, wyróżniono strategię: konserwatywną, umiarkowaną, agresywną I i agresywną II. W zakresie finansowania aktywów obrotowych wyróżniono strategię: konserwatywną I i konserwatywną II, umiarkowaną, agresywną I i agresywną II. W oparciu o klasyfikację strategii skonstruowano macierz dopuszczalnych, możliwych strategii finansowania aktywów trwałych i obrotowych a następnie mapę ryzyka będącego rezultatem przyjętej przez firmę kombinacji strategii. Drugą część opracowania stanowi próba egzemplifikacji hipotez sformułowanych w części pierwszej. Poddano analizie obszerny materiał statystyczny przedsiębiorstwa funkcjonującego w branży lekkiej. Zidentyfikowano strategię finansowania firmy realizowane w okresie niespełna trzynastu lat oraz oszacowano poziom ryzyka w badanej firmie.

Empirical Identification of Fixed and Current Asset Financing Strategies Models in the Risk Context

Summary

The subject of the study concerns strategic options in the scope of fixed and current assets financing of a company. Strategies of fixed and current assets financing are presented in the first part of the study. In the scope of fixed assets, the following strategies were distinguished: conservative, moderate, aggressive I and II whereas in the scope of current assets conservative I and II, moderate and aggressive I and II strategies were named. Pursuant to the classification a matrix of the possible strategies was created, followed by a risk map which was prepared basing on a company's strategies combination. The second part of this study is dedicated to the exemplification of hypotheses formulated in the first part. A vast statistic material concerning an enterprise was analyzed – its financing strategies undertook within 13 years were identified and the risk level was evaluated.

JAN GALICKI

Wyższa Szkoła Handlu i Usług w Poznaniu

Organizacja pracy własnej menedżera przedsiębiorstwa – zasady i metody sprawnego działania

***A company manager's personal work organization
– principles and methods of efficient operations***

Wprowadzenie Introduction

Sprawne działanie to działanie skuteczne, korzystne i efektywne ekonomicznie¹, słowem rozumne.

W pracy kierowniczej (menedżerskiej) dotyczy ono:

- planowania i podejmowania decyzji,
- organizowania pracy podległych ludzi,
- przewodzenia tj. kierowania tymi ludźmi,
- kontrolowania².

Menedżerem przedsiębiorstwa jest przełożony zarządzający całą jednostką gospodarczą, w „pełnokrwistym znaczeniu”³, być menedżerem, to znaczy panować nad jakąś całością, zarządzać nią inteligentnie, energicznie, gospodarnie i odpowiedzialnie⁴.

Współcześnie przedsiębiorstwo to jednostka prowadząca, motywowana chęcią uzyskania korzyści majątkowych, działalność gospodarcza, mająca na celu zaspokojenie potrzeb innych podmiotów życia społecznego przez wytwarzanie produktów i/lub świadczenie usług, przy czym działalność ta prowadzona jest samodzielnie na ryzyko właściciela(i)⁵. Działalność ta prowadzona jest w sposób trwały (przez dłuższy czas).

¹ Por.: T. Kotarbiński, *Traktat o dobrej robocie*, Wyd. III, Zakład Narodowy im. Ossolińskich, Wrocław, Warszawa, Kraków 1965, s. 127.

² Por. R.W. Griffin, *Podstawy zarządzania organizacjami*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, 1996, s. 36.

³ T. Listwan, *Kształtowanie kadry menedżerskiej firmy*, Wydawnictwo „KADRY” Wrocław 1995, s. 18.

⁴ M. Holstein-Beck, *Kompetencje menedżera*, IOiZ, Warszawa 1990, s. 3-4.

⁵ S. Sudoł, *Przedsiębiorstwo. Podstawy nauki o przedsiębiorstwie. Teoria i praktyka zarządzania*, Dom Organizatora, Toruń 2002, s. 43.

Aktualnie przedsiębiorstwa są różnicowane z punktu widzenia własności, formy prawnej, rozczłonkowania terytorialnego, zakresu internacjonalizacji, rodzaju działalności i wielkości. To różnicowanie jest istotne dla działalności menedżera przedsiębiorstwa.

W przedsiębiorstwie menedżer zarządzający całą jednostką gospodarczą, menedżer przedsiębiorstwa:

- inspiruje, realizuje i nadzoruje funkcje zarządzania przedsiębiorstwa, tj. planowania, organizowania, przewodzenia (motywowania) i kontrolowania,
- inspiruje, realizuje i nadzoruje funkcje przedmiotowe przedsiębiorstwa, tj. produkcji (usług), jej rozwoju, marketingu, kadr i finansów.

Stąd znaczenie jego sprawnej organizacji działania.

Sprawność tą można zapewnić przez wdrożenie i respektowanie zasad sprawnej organizacji działania menedżera przedsiębiorstwa oraz przez metodyczne usprawnianie organizacji działania menedżera przedsiębiorstwa.

Zasady sprawnej organizacji działania menedżera przedsiębiorstwa ***Principles of a company manager's efficient work organization***

W skład organizacji działania menedżera przedsiębiorstwa wchodzi:

- (1) – organizacja pracy osobistej menedżera przedsiębiorstwa,
- (2) – organizacja pracy zespołowej menedżera przedsiębiorstwa,
- (3) – organizacja wsparcia pracy menedżera przedsiębiorstwa,
- (4) – racjonalizacja środowiska pracy menedżera przedsiębiorstwa.

• Sprawne organizowanie pracy osobistej menedżera przedsiębiorstwa zwykle dotyczy następujących zagadnień:

- a) planowanie wykorzystania czasu i respektowania go w realizacji,
- b) racjonalne korzystanie ze zmaterializowanych informacji,
- c) rozumne organizowanie przebiegu odwiedzin (wizyt),
- d) racjonalne przeprowadzenie rozmów telefonicznych,
- e) stosowanie delegowania uprawnień kierowniczych.

Planowanie wykorzystania czasu przez menedżera przedsiębiorstwa to przewidywanie zadań lub/i czynności, które przewiduje on wykonać w danym przedziale czasu. Zwykle planuje on swe zadania na okresy wieloletnie, roczne, kwartalne, miesięczne, tygodniowe i dzienne.

W planowaniu wykorzystania czasu menedżera przedsiębiorstwa winny być przestrzegane następujące zasady:

- Należy planować tylko określoną część czasu pracy np. 70% zachowując pozostały czas jako rezerwę na nieoczekiwane wizyty, rozmowy telefoniczne, kryzysy, zbyt nisko oszacowany czas wykonania przewidywanych czynności.

- Na początek planowania winno się wymienić wszystkie czynności do wykonania w ciągu planowanego czasu, a następnie precyzyjnie określić czas konieczny na wykonanie tych czynności.
- Należy wyznaczyć ostateczny termin załatwiania poszczególnych spraw i określić możliwie dokładnie, co i w jakiej hierarchii wartości winno się załatwiać.
- Należy odróżnić sprawy najważniejsze od pilnych i nie pozwolić tyranizować się tymi ostatnimi, a także od samego początku należy ustalić jakie sprawy muszą być załatwione przez danego kierownika a jakie może on delegować pracownikom.
- Należy aktywnie kształtować codzienny czas pracy i urzeczywistnić swoje plany z planami innych osób,
- Nie należy popadać w skłonność do przesadnego planowania i planować tylko taką ilość zadań, która jest możliwa do zrealizowania, a w wypadku powstałych zaległości szybko wyrównywać stracony czas, np. wydłużając czas pracy w danym dniu.

Zmaterializowana informacja to codzienne materiały przeznaczone do czytania przez menedżera przedsiębiorstwa w postaci listów, czasopism, fachowych publikacji, zarządzeń, okólników, korespondencji wewnętrznej, wydruków komputerowych, notatek, itp. Ocenia się, że nawet 30% czasu menedżerowie przedsiębiorstwa poświęcają czytaniu, korzystaniu z tych zmaterializowanych informacji.

Racjonalne korzystanie z tej zmaterializowanej informacji pozwala lepiej wykorzystać dysponowany czas pracy menedżera przedsiębiorstwa, lepiej uporać się z zalewem informacji.

W procesie korzystania ze zmaterializowanej informacji menedżera przedsiębiorstwa winien przestrzegać następującej zasady:

- Przed przystąpieniem do właściwego czytania należy zdecydować jakie części tekstu są dla niego ze względu na jego cele zawodowe lub osobiste interesujące, a jakie nie.
- Właściwe czytanie winno być celowe i selektywne, co oznacza, że należy równoważyć co muszę, co powinienem i co chcę przeczytać, a następnie jak wykorzystać, a co mogę później przeczytać lub w ogóle nie potrzebuje czytać.
- Należy stosować właściwą metodę czytania tj. metodę czytania dla uzyskania orientacji o treści, metodę czytania analizującego lub metodę czytania syntetycznego. O wyborze metody czytania winien decydować cel.
- Należy rozważyć możliwość stosowania techniki szybkiego czytania.
- Po przeczytaniu tekstu należy zaznaczyć treści do wykorzystania w działaniu np. mazakiem, wklejką, ewentualnie sporządzić notatki z wnioskami do praktycznego zastosowania.

Rozumne organizowanie przebiegu odwiedzin winno chronić menedżera przedsiębiorstwa przed niepożądanymi przerwami w pracy. Przekonanie, że interesanci i pracownicy mogą lub muszą mieć o każdej porze dostęp menedżera przedsiębiorstwa stanowi fałszywie rozumiany luksus współpracy. W przypadku pracowników wynika on z błędnego interpretowania stylu zarządzania zorientowanego nie na zadania a na pracownika, zwanego niekiedy demokratycznym.

W rozumnym organizowaniu przebiegu odwiedzin winny być stosowane następujące zasady:

- Należy zdecydowanie odizolować menedżera przedsiębiorstwa od odwiedzających poprzez:
 - ustalenie terminów przyjęć dla pracowników, współpracowników i interesantów,
 - ustalenie zasad przyjmowania tychże,
 - stosowanie weryfikacji tychże przez sekretarkę w zakresie zasadności odwiedzin.
- Należy zapewnić przygotowanie się menedżera przedsiębiorstwa do rozmów z osobami zapowiedzianymi przez:
 - studiowanie niezbędnych materiałów,
 - konsultacje z właściwymi specjalistami.
- Należy rozmowy z odwiedzającymi przeprowadzać z zachowaniem niezbędnej dyscypliny czasowej.
- Należy stosować osobiste kontakty z ważnymi osobami także poza miejscem pracy.

Racjonalne przeprowadzenie rozmów telefonicznych pozwala chronić menedżera przedsiębiorstwa przed nadmiernymi stratami czasu. Ogólnie można stwierdzić, że mamy do czynienia z paradoksem telefonicznym, gdyż z jednej strony jest on pożeraczem czasu, ale jednocześnie skutecznym środkiem oszczędzania czasu. Wiąże się to z podziałem rozmów telefonicznych na przychodzące (pasywne) i wychodzące (aktywne).

Racjonalizacja rozmów telefonicznych przychodzących do menedżera przedsiębiorstwa polega przede wszystkim na odizolowaniu się tegoż od rozmów zbędnych, niepożądanych przez wykorzystanie weryfikującego pośrednictwa sekretarki.

Natomiast racjonalizacja rozmów telefonicznych wychodzących od menedżera przedsiębiorstwa polega przede wszystkim na przerzucaniu, niekiedy bardzo czasochłonnnych czynnościach łączenia z danym rozmówcą również na sekretarkę.

W racjonalnym przeprowadzeniu rozmów telefonicznych winny być stosowane następujące zasady:

- Należy stosować izolowanie menedżera przedsiębiorstwa od rozmów telefonicznych przychodzących z wykorzystaniem sekretarki. Pozwala to elimino-

wać m.in. połączenia dotyczące niewłaściwych numerów telefonicznych, dotyczące merytorycznie niewłaściwych odbiorców.

- Należy odizolować się od rozmów przychodzących także za pomocą automatycznej sekretarki, która nagrywa komunikaty, z którymi pod koniec dnia możemy się zapoznać i na zasadne zareagować.
- Do przeprowadzenia rozmowy wychodzącej należy się merytorycznie przygotować tzn. sformułować cel rozmowy, zgromadzić niezbędne dokumenty przydatne w rozmowie i określić spodziewane rezultaty rozmowy.
- Należy w procesie łączenia z potencjalnym rozmówcą wykorzystać sekretarkę.
- Przeprowadzając rozmowę wychodzącą należy wypowiadać się krótko, nie przerywać rozmowy, podsumować wyniki rozmowy i sporządzić stosowną notatkę z przeprowadzonej rozmowy telefonicznej.

Stosowanie delegowania uprawnień kierowniczych oznacza w praktyce przekazanie podległym pracownikom zadań lub czynności leżących w zakresie działania menedżera przedsiębiorstwa oczywiście łącznie z uprawnieniami i odpowiedzialnością. Przekazanie to może być trwałe, na stałe ich realizowanie lub doraźne jako pojedynczy przypadek.

Takie działanie stanowi istotną metodę:

- z jednej strony:
 - odciążenia czasu pracy menedżera przedsiębiorstwa o te zadania i czynności i wygospodarowanie czasu na inne niekiedy ważniejsze zadania,
 - wykorzystania wiedzy fachowej i doświadczenia podległego pracownika;
- z drugiej strony:
 - pozytywnego wpływania na motywację podległego pracownika i zapewnienia osiągnięcia przez niego pełnej satysfakcji z pracy,
 - rozwinięcia u tego pracownika nowych umiejętności, aktywności i samodzielności w pracy,
 - stwarzanie wśród wszystkich podległych pracowników klimatu współdziałania i poczucia sprawiedliwości.

W procesie delegowania uprawnień kierowniczych winny być respektowane następujące zasady:

- Delegowanie uprawnień kierowniczych wymaga od menedżera przedsiębiorstwa gotowości (chęci, woli), a także umiejętności (zdolności do delegowania). Gotowość to przezwyciężenie wewnętrznych oporów do delegowania wynikających z obawy o własny autorytet. Umiejętności natomiast sprowadzają się do precyzyjnego określenia przekazywanych uprawnień i ich niezbędnego sformalizowania, a następnie do zapewnienia kontroli nad przebiegiem przekazanych zadań.

- Delegowanie uprawnień kierowniczych wymaga od podległego pracownika przejmującego te uprawnienia niezbędnych umiejętności do wykorzystania przejmowanych zadań i czynności, braku obaw przed odpowiedzialnością za ich wykonanie i wystarczającej wiary w siebie.
- Brak chęci u podległego pracownika do przejęcia tych zadań i czynności wymaga wsparcia ze strony przekazującego menedżera przedsiębiorstwa w formie rzeczowej rozmowy.
- **Praca zespołowa realizowana przez menedżera przedsiębiorstwa** sprawdza się do organizacji celowych spotkań określonej liczby osób. Spotkania takie ogólnie określone są „obradami”. Określenie to wywodzi się od istotnej cechy tej formy pracy – od radzenia. Niekiedy to ogólne określenie tej formy pracy przyjmuje termin „zebranie”⁶.

Istotę tej formy pracy charakteryzują następujące cechy:

- celowość – występowanie ściśle sprecyzowanych celów (zadań) do realizacji,
- zespołowość – występowanie określonej liczby osób,
- zorganizowanie – występowanie określonej organizacji w pracy – podział pracy, jej harmonizacji między uczestnikami w czasie,
- zaangażowanie w pracę – wszyscy uczestnicy są aktywni – wypowiadając się, słuchając, wykonując pracę umysłową,
- koncepcyjność – pełna świadomość i kreatywność uczestników.

Do podstawowych celów obrad można zaliczyć:

- przekazywanie lub pozyskiwanie informacji,
- ustalanie płaszczyzn i terminów współdziałania różnych ogniw organizacyjnych samego przedsiębiorstwa lub jego ogniw z jednostkami z otoczenia,
- uzyskanie rzetelnych i pełnych opinii umożliwiających podjęcie rozumnych decyzji,
- formułowanie twórczych pomysłów i znajdowanie rozwiązań problemów,
- wypracowanie indywidualnych i kolegialnych decyzji kierowniczych,
- motywowanie do wspólnych działań,
- zapoznavanie uczestników z najnowszymi osiągnięciami w danych dziedzinach wiedzy.

Cele obrad, liczba ich uczestników i sposób zorganizowania determinują ich formę. Praktycznie w przedsiębiorstwie mogą wystąpić następujące formy obrad:

1. Odprawa – spotkanie przełożonego z podwładnymi w celu wzajemnej wymiany informacji, przeprowadzenia związanej wymiany poglądów, argumen-

⁶ Por.: M. Frank, *Organizowanie narad i konferencji*, Wydawnictwo Związkowe CRZZ, Warszawa 1966.

tów, przekazania operatywnych dyspozycji. Odprawę charakteryzuje mała liczba uczestników.

2. Posiedzenie – spotkanie robocze raczej monotematyczne charakteryzuje się ograniczoną ilością uczestników. Zadaniem posiedzenia jest doprowadzenie do optymalnego rozwiązania problemu przez wymianę poglądów, argumentów oraz ich analizę.
3. Zebranie – spotkanie znacznej liczby uczestników charakteryzujące się wielością wątków tematycznych. Zadaniem zebrania jest nie tylko zmierzanie do wypracowania optymalnych rozwiązań, ale także wyrobienia sobie poglądów na określone tematy w wyniku wzajemnej wymiany informacji.
4. Narada – spotkanie robocze raczej monotematyczne charakteryzujące się udziałem znacznej liczby uczestników. Zadaniem narady jest wypracowanie wspólnego poglądu uczestników na dany temat drogą wszechstronnej wymiany informacji między jej uczestnikami.
5. Konferencja – spotkanie oficjalne o znacznej liczbie uczestników charakteryzujące się na ogół wielością wątków tematycznych. Zadaniem konferencji jest nie tylko wypracowanie wspólnego poglądu uczestników na określone tematy drogą wszechstronnej wymiany informacji między uczestnikami, ale także doprowadzenie do wyboru określonych na ogół kierunkowych, rozwiązań.

Zakres stosowanych form obrad w danym przedsiębiorstwie zależy od rodzaju jego działalności i rozmiaru.

Usprawnienie pracy zespołowej realizowanej w powyższych formach obrad sprowadza się do zmierzania przestrzegania w praktycznym działaniu w przedsiębiorstwie następujących grup zasad:

Zasady poprzedzające obrady:

- Nie należy organizować obrad, gdy przewidywane dla nich cele można zrealizować mniej czasochłonną formą, np. pismem okólnym, rozmowami indywidualnymi.
- Precyzyjnie sformułować cele obrad i ich poszczególnych etapów.
- Stosować właściwą formę obrad do przewidywanych celów tych obrad.
- Ograniczać liczbę uczestników obrad do niezbędnego minimum.
- Dokonywać pomyślnego wyboru terminu obrad np. daty, dnia tygodnia, godziny.
- Ustalać porządek obrad zapewniający logiczny ciąg zagadnień i określający czas ich trwania.
- Zapewnić właściwe pomieszczenia dla przeprowadzania obrad – wolne od zakłóceń i wyposażone w niezbędny sprzęt umożliwiający prawidłowe ich przeprowadzenie.
- Zapewnić niezbędne materiały – zbiory informacji, akty prawne, oceny, opracowania studyjne sprzyjające prawidłowemu wykorzystaniu czasu obrad.

Zasady przeprowadzania obrad:

- Powierzać prowadzenia obrad kompetentnej osobie – wprawnej metodycznie i posiadającej wiedzę merytoryczną z danej dziedziny.
- Rozpoczynać obrady wyjaśnieniem ich celów, objaśnieniem reguł współdziałania podczas obrad oraz formalnym przyjęciem porządku obrad.
- Zapewniać czasową dyscyplinę przebiegu obrad – punktualne rozpoczynanie obrad, ścisłe zachowanie czasu realizacji poszczególnych zagadnień obrad i punktualne zakończenie obrad.
- Zapewniać sprawne sterowanie przebiegiem obrad m.in. eliminowanie wystąpień niezwiązanych z celami obrad, ograniczenie zbyt długich wystąpień, zachęcanie pasywnych uczestników do występowania, podsumowanie od czasu do czasu postępu w dyskusji.
- Zapewniać protokołowanie przebiegu obrad podsumowaniem ich wyników.

Zasady wykorzystania wyników obrad:

- Zapewniać sporządzanie protokołów z przebiegu obrad z wyeksponowaniem wypracowanych w wyniku obrad wniosków.
 - Sporządzać harmonogramy przedsięwzięć zapewniające realizację wypracowanych w wyniku obrad wniosków i zabezpieczać ich realizację.
 - Wydawać materiały pokonferencyjne i dostarczać je zainteresowanym, gdy cele obrad miały charakter ogólny o powszechnym znaczeniu.
 - Sprawdzać realizację przedsięwzięć wynikających z obrad i podejmować stosowne działania zapewniające ich pełną realizację.
- Sprawność pracy menedżera przedsiębiorstwa wymaga współcześnie **bezpośredniego wspierania go** przez osoby będące stale lub okresowo w gotowości świadczenia określonych prac na jego rzecz.

Świadczenie pracy, wspieranie działalności menedżera przedsiębiorstwa może wystąpić na trzech poziomach złożoności prac.

Pierwszy, najniższy poziom dotyczący prac prostych i średnio złożonych. Ich wykonanie nie wymaga zwykle osób o wysokim poziomie wiedzy, ale osób posiadających niezbędne przygotowanie zawodowe, charakteryzujących się lojalnością wobec menedżera przedsiębiorstwa i niezbędną dyskrecją. Stanowisko zajmowane przez daną osobę bywa określane „sekretarka menedżera”. Ten poziom winien występować w każdym przedsiębiorstwie bez względu na rodzaj jego działalności i rozmiar.

Drugi poziom dotyczy prac złożonych, niekiedy bardzo złożonych. Ich wykonywanie wymaga osób o wysokim poziomie wiedzy z zakresu zarządzania przedsiębiorstwem, a także pewnego zakresu wiedzy ściśle technologicznej związanej z profilem działania danego przedsiębiorstwa. Zwykle osoby te są predysponowane do zajmowania w przyszłości stanowisk kierowniczych w danym czy podobnym przedsiębiorstwie. Osoby takie winny się cechować kreatywnością w działaniu,

pełną lojalnością wobec menedżera przedsiębiorstwa i dyskrecją. Stanowisko zajmowane przez daną osobę bywa określane „asystent menedżera”.

Trzeci poziom dotyczy prac bardzo złożonych, zwykle niepowtarzalnych. Ich wykonanie wymaga osób o bardzo wysokim poziomie wiedzy z zakresu zarządzania przedsiębiorstwem i o dużym doświadczeniu z tego zakresu, a także wiedzy technicznej związanej profilem działania danego przedsiębiorstwa. Osoby takie bywają najczęściej zatrudnione na części etatu z wysoką stawką wynagrodzenia, bądź na umowę zlecenia. Osoby takie winny się cechować innowacyjnością w działaniu i długookresowym, strategicznym oglądem na funkcjonowanie danego przedsiębiorstwa. Stanowisko zajmowane przez dane osoby bywa określane „doradca menedżera”.

Szczegółowy zakres bezpośredniego wspierania pracy menedżera przedsiębiorstwa według wyróżnionych wyżej poziomów złożoności prac ujmuje tabela 1.

Zasady usprawniania pracy kierowniczej przez wspieranie sprowadzają się do:

- 1) Zapewnienie wspierania menedżera każdego przedsiębiorstwa na pierwszym poziomie złożoności prac we wszystkich realizowanych na tym poziomie zadaniach.
 - 2) Zapewnienie wspierania menedżera dużego przedsiębiorstwa na możliwie wszystkich realizowanych poziomach złożoności prac.
- Na sprawny przebieg pracy menedżera przedsiębiorstwa ma wpływ także **materiałne środowisko jej realizacji**, stanowisko pracy. Różne są sposoby określania zakresu tego środowiska. Względędy praktyczne, zapewnianie sprawności pracy menedżera przedsiębiorstwa uzasadniają sprowadzić ten zakres do:
 - przestrzennego umiejscowienia stanowiska pracy menedżera przedsiębiorstwa i osób pełniących funkcje wspierające,
 - wyposażenie tego stanowiska w meble i ośrodki organizacyjno – techniczne,
 - zapewnienie fizycznych warunków dla stanowiska pracy menedżera przedsiębiorstwa.
- Do zasad racjonalizacji przestrzennego umiejscowienia stanowiska pracy menedżera przedsiębiorstwa i osób pełniących funkcje wspierające można zaliczyć:
- Stanowisko pracy menedżera przedsiębiorstwa winno być umiejscowione w pobliżu ciągu komunikacyjnego związanego z zakresem realizowanych zadań tj. w pobliżu stanowisk pracy jego zastępców i ciągu komunikacyjnego interesantów zewnętrznych.
 - Stanowisko pracy menedżera przedsiębiorstwa winno posiadać w pobliżu salę na prowadzenie obrad, a także zaplecze sanitarno – rekreacyjne.
 - W pobliżu stanowiska menedżera przedsiębiorstwa winny znajdować się stanowiska osób pełniących funkcje wspierające – stanowisko sekretarki menedżera, asystenta menedżera, doradcy menedżera.
 - Stanowisko sekretarki menedżera przedsiębiorstwa może być zindywidualizowane lub zcentralizowane (zbiorcze).

Tabela 1. Zestawienie zakresu zadań bezpośredniego wspierania pracy menadżera przedsiębiorstwa
 Table 1. Task scope of a company manager's direct work support

Poziom pierwszy – sekretarka menedżera	Poziom drugi – asystent menedżera	Poziom trzeci – doradca menedżera
1. Zapewnianie planowości w pracy menedżera przedsiębiorstwa. 2. Zapewnienie prawidłowego kierowania interesantów, rozmów telefonicznych i korespondencji. 3. Zapewnienie racjonalnego zbierania, selekcjonowania, przekazywania i przechowywanie niezbędnych informacji. 4. Zapewnianie prawidłowego prezentowania przedsiębiorstwa i jego menedżera na zewnątrz. 5. Zapewnianie prawidłowej realizacji decyzji (polecen) menedżera przedsiębiorstwa przez podległe jednostki i osoby. 6. Zapewnienie bieżącej ogólnoadministracyjnej obsługi działalności menedżera przedsiębiorstwa.	1. Stałe obserwowanie i analizowanie stanu technicznego, ekonomicznego i społecznego przedsiębiorstwa i sporządzanie okresowych raportów. 2. Przeprowadzanie analiz problemowych działalności przedsiębiorstwa i proponowanie działań usprawniających. 3. Uczestniczenie w sporządzaniu planów pracy menedżera przedsiębiorstwa. 4. Współpraca w organizowaniu różnych form obrad w przedsiębiorstwie i imprez promocyjnych. 5. Sporządzanie projektów wystąpień menedżera przedsiębiorstwa, nietypowej korespondencji itp. 6. Sprawowanie nadzoru nad terminową realizacją poleceń menedżera przedsiębiorstwa.	1. Przedstawianie nowoczesnych, oryginalnych koncepcji, metod, rozwiązań dotyczących zarządzania przydatnych w przedsiębiorstwie. – metody zarządzania – budżetowanie, marketing, kontroling, zarządzanie jakością, wartością – nowe kierunki – kontrakt menedżerski, globalizacja, outsourcing – funkcjonalny, kapitałowy, restrukturyzacja, zarządzanie zmianami, zarządzanie ryzykiem, prywatyzacja. 2. Monitorowanie stanu zarządzania w przedsiębiorstwie i ocenianie jego sprawności w formie raportów. 3. Metodyczne wspieranie kreowania strategii rozwoju przedsiębiorstwa w zakresie aspiracji, diagnozy, projekcji i implementacji. 4. Metodyczne wspieranie zmian w przedsiębiorstwie, w tym innowacji w zarządzaniu.

Źródło: Opracowanie własne

Zasady racjonalizacji wyposażenia stanowiska pracy menedżera przedsiębiorstwa w meble i środki organizacyjno-techniczne:

- Poszczególne meble stanowiące wyposażenie pomieszczeń menedżera przedsiębiorstwa winny cechować się funkcjonalnością, trwałością i estetyką zapewniającą im właściwy standard i komfort pracy. Niezbędna jest pewna kompleksowa harmonia tych mebli. Stąd zasadność projektowania wyposażenia w meble tych pomieszczeń.
- Środki organizacyjno-techniczne stanowiące wyposażenie pomieszczeń winny się charakteryzować nowoczesnością, funkcjonalnością i niezawodnością.

Zapewnienie fizycznych warunków dla stanowiska pracy menedżera przedsiębiorstwa charakteryzuje się racjonalnością, można ja sprowadzić do zabezpieczenia na tym stanowisku wymogów normatywnych dotyczących m.in. oświetlenia, temperatury, wilgotności powietrza, hałasu, wibracji, promieniowania ciepłego, jonizującego, zadymiania, zapylenia, skażenia określonymi środkami chemicznymi.

Metody usprawnienia organizacji działania menadżera przedsiębiorstwa ***Methods of improving a company manager's work organization***

Metodyczne podejście do usprawnienia działania menedżera przedsiębiorstwa przewiduje:

- (1) rozpoznanie stanu organizacji działania menedżera przedsiębiorstwa,
- (2) projektowanie zmian w organizacji działania menedżera przedsiębiorstwa,
- (3) wdrożenie zmian w organizacji działania menedżera przedsiębiorstwa.

(1) Rozpoznanie stanu organizacji działania menedżera przedsiębiorstwa można dokonać wykorzystując metody diagnostyczne, prognostyczne i analogowe.

Do tych pierwszych (diagnostycznych) można zaliczyć:

- metodę badania wykorzystania czasu menedżera przedsiębiorstwa. Takie badanie można przeprowadzić:
 - badając rzeczywisty przebieg pracy danego menedżera przedsiębiorstwa w sposób ciągły w czasie np. dwóch tygodni, a następnie oceniając jego zasadność i formułując wnioski usprawniające. Obserwacje tego przebiegu pracy można dokonać jako:
 - ♦ obserwacje z zewnątrz – obserwator śledzi i rejestruje przebieg pracy (czynności i czas ich trwania),
 - ♦ samoobserwacje – sam menedżer przedsiębiorstwa rejestruje przebieg swej pracy (czynności, czas ich trwania, zasadność);
 - badając rzeczywisty przebieg czynności zbędnych menedżera przedsiębiorstwa również w określonym czasie, a następnie formułując wnioski zmierzające do eliminacji tych czynności zbędnych. Obserwacje tego rodzaju mogą być zarówno obserwacjami z zewnątrz jak i samoobserwacją;

- metoda badania z zastosowaniem testów samooceny. Testy także mogą być różnie formułowane przez badaczy tej problematyki. M.in. mogą dotyczyć:
 - stopnia wykorzystywania czasu przeznaczonego na zadania⁷
 - występowanie czasu traconego⁸
 - stopnie organizowania pracy menedżera przedsiębiorstwa⁹.

Przykład testu samooceny dotyczący stopnia, opanowania pracy, który może dotyczyć także menedżera przedsiębiorstwa ujmuje tabela 2.

Tabela 2. Badania stopnia opanowania pracy

Table 2. Research on the degree if work control

Badania stopnia opanowania pracy	
Samoocena:	
1. Przed każdym dniem pracy rezerwuję sobie część czasu na czynności planistyczne i przygotowawcze.	
0	
prawie nigdy	
1	
czasem	
2	
często	
3	
prawie zawsze	
2. Zlecam innym wszystkie zadania, które wydają się do zlecenia.	
0	
prawie nigdy	
1	
czasem	
2	
często	
3	
prawie zawsze	
3. Zapisuje zadania i termin ich realizacji.	
0	
prawie nigdy	
1	
czasem	
2	
często	
3	
prawie zawsze	

⁷ Por.: D. Fontana, *Zarządzanie czasem*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1999, s. 35-39.

⁸ Por.: L.J. Seiwert, *Zarządzanie czasem*, Agencja Wydawnicza „Placet”, Warszawa 1998, s. 33-36.

⁹ Ibidem, s. 16.

4. Staram się każdą czynność wykonywać tylko jeden raz i od początku do końca.

0

prawie nigdy

1

czasem

2

często

3

prawie zawsze

5. Codziennie sporządzam zestawienie czynności „do wykonania”, uporządkowane według priorytetów. Najważniejsze sprawy załatwiam w pierwszej kolejności.

0

prawie nigdy

1

czasem

2

często

3

prawie zawsze

6. Staram się tak kształtować dzień pracy, aby był wolny od rozpraszających telefonów, niezapowiedzianych wizyt i nagle zwoływanych zebrań.

0

prawie nigdy

1

czasem

2

często

3

prawie zawsze

7. Próbuję dopasować czynności wykonywane w ciągu dnia do mojej „krzywej wydajności”.

0

prawie nigdy

1

czasem

2

często

3

prawie zawsze

8. Mój harmonogram pozwala mi również na pewną swobodę działania aby móc reagować na sprawy „nie cierpiące” zwłoki.

0

prawie nigdy

1

czasem

2

często

3

prawie zawsze

9. Staram się tak sterować moją aktywnością, aby koncentrować się najpierw na najważniejszych problemach.

0

prawie nigdy

1

czasem

2

często

3

prawie zawsze

10. Potrafię również powiedzieć „NIE”, jeśli inni chcą wykorzystać mój czas, a ja mam do załatwienia ważniejsze sprawy.

0

prawie nigdy

1

czasem

2

często

3

prawie zawsze

Rozwiązanie:

Dodaj teraz wszystkie uzyskane podczas sprawdzania swego stylu pracy punkty i sprawdź interpretację wyniku:

0-15 punktów: Nie pracujesz według harmonogramu i pozwalasz sobie dowolnie sterować. Niektóre ze swych celów możesz jednak osiągnąć, jeśli wprowadzisz listę priorytetów i będziesz się jej trzymał.

16-20 punktów: Starasz się zapanować nad swym czasem, chociaż nie jesteś wystarczająco konsekwentny, aby osiągnąć sukces.

21-25 punktów: Poprawnie gospodarujesz swym czasem.

26-30 punktów: Jesteś wzorem dla każdego, kto chce się uczyć zarządzania czasem.

Źródło: L.J. Seiwert, *Zarządzanie czasem*, Agencja Wydawnicza „Placet”, Warszawa 1998, s. 16.

Metody prognostyczne w rozpoznawaniu stanu organizacji działania menedżera przedsiębiorstwa polegają na prognozowaniu (przewidywaniu) idealnych rozwiązań w tej organizacji działania i ocenianiu możliwości ich zastosowania w aktualnej i przewidywalnej rzeczywistości danego przedsiębiorstwa.

Natomiast metody analogowe rozpoznania stanu organizacji działania menedżera przedsiębiorstwa polegają na poszukiwaniu w otoczeniu przedsiębiorstwa, w innych jednostkach, wzorcowych rozwiązań i ocenianiu możliwości ich zastosowania w aktualnej i przewidywanej rzeczywistości danego przedsiębiorstwa.

(2) Projektowanie zmian w organizacji działania menedżera przedsiębiorstwa może dotyczyć:

- organizacji pracy osobistej menedżera przedsiębiorstwa,
- organizacji pracy zespołowej menedżera przedsiębiorstwa,
- organizacji wsparcia pracy menedżera przedsiębiorstwa,
- racjonalizacji środowiska pracy menedżera przedsiębiorstwa.

W procesie projektowania tych zmian, nadania im postaci sformalizowanej, wykorzystuje się:

- wyniki rozpoznania stanu organizacji działania menedżera przedsiębiorstwa uzyskane nie tylko metodami diagnostycznymi, ale także metodami prognostycznymi i analogowymi,
- możliwości techniczne i finansowe niezbędne do realizacji, zmian dostępne w danym przedsiębiorstwie,
- dostępność zasobów ludzkich niezbędnych do wprowadzenia zmian i sprawnego ich funkcjonowania.

Zwykle projekty te przybierają postać:

- dokumentacji organizacyjnej – projektów schematów organizacyjnych, projektów procedur postępowania, projektów instrukcji działania, projektów regulaminów, projektów kart służb, projektów schematów obiegu, projektów zarządzenia i okólników itp.
- dokumentacji technicznej – projektów planów, rysunków, plansz, kosztorysów związanych z racjonalizacją środowiska pracy menedżera przedsiębiorstwa.

Projektowane zmiany wymagają oczywiście pełnej aprobaty menedżera przedsiębiorstwa i formalnej jego akceptacji.

(3) Wdrożenie zmian w organizacji działania menedżera przedsiębiorstwa to proces ciągły zmierzający do zaakceptowania, przyjęcia przez tego menedżera i współuczestników jego działania nowych warunków pracy.

Zwykle proces ten charakteryzuje się:

- natężeniem przeszkód rzeczowych,
- natężeniem przeszkód osobowych,
- szczególną intensywnością pracy projektantów zmian,
- intensywnym pokonywaniem dotychczasowych nawyków i przyzwyczajęń menedżera przedsiębiorstwa i współuczestników jego działania oraz wytwarzanie przez nich nowych nawyków i przyzwyczajęń w ich pracy.

W procesie wdrażania można wyróżnić:

- podjęcie decyzji o wdrożeniu zmian,
- preparacje wdrożenia zmian – zabezpieczenie techniczne, osobowe, organizacyjne, szkolenia, zabezpieczenie legislacyjne,
- wprowadzenie zmian,
- rozruch zmian,
- normalne działanie w warunkach zmian,
- zakończenie wdrażania zmian.

Sprawność procesów wdrożenia zmian w organizacji działania menedżera przedsiębiorstwa zależy przede wszystkim od:

- jakości projektu zmian wyrażonego w dokumentacji organizacyjnej i dokumentacji technicznej,
- jakość preparacji wdrożenia zmian poprzedzającej ich wprowadzenie,
- jakość pracy projektantów zmian w czasie ich wprowadzania, rozruchu, normalnego działania w warunkach zmian.

Literatura

Bibliography

- Fontana D., *Zarządzanie czasem*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1999.
- Frank M., *Organizowanie narad i konferencji*, Wydawnictwo Związkowe CRZZ, Warszawa 1966.
- Griffin W., *Podstawy zarządzania organizacjami*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1996.
- Holstein-Beck M., *Kompetencje menedżera*, IOiZ, Warszawa 1990.
- Kotarbiński T., *Traktat o dobrej robocie*, Wyd. III, Zakład Narodowy im. Ossolińskich, Wrocław, Warszawa, Kraków 1965.
- Listwan T., *Kształtowanie kadry menedżerskiej firmy*, Wydawnictwo „KADRY”, Wrocław 1995.
- Seiwert L.J., *Zarządzanie czasem*, Agencja Wydawnicza „Placet”, Warszawa 1998.
- Sudoł S., *Przedsiębiorstwo. Podstawy nauki o przedsiębiorstwie. Teoria i praktyka zarządzania*, Dom Organizatora, Toruń 2002.

Organizacja pracy własnej menedżera przedsiębiorstwa – zasady i metody sprawnego działania

Streszczenie

Menedżer przedsiębiorstwa zarządza całą jednostką gospodarczą, stąd znaczenie jego sprawnej organizacji działania. Zapewnia się ja przez wdrożenia i respektowanie stosownych zasad i metodyczne usprawnianie.

Zasady sprawnej organizacji działania menedżera przedsiębiorstwa dotyczą jego organizacji pracy osobistej, jego organizacji pracy zespołowej, a także organizacji wsparcia jego pracy oraz racjonalizacji jego środowiska pracy.

Metody usprawniania organizacji działania menedżera przedsiębiorstwa obejmują rozpoznanie stanu organizacji jego działania, projektowanie zmian w jego organizacji działania oraz wdrażania tych zmian.

A company manager's personal work organization – principles and methods of efficient operations

Summary

A company manager is in charge of the whole economic entity, hence the importance of his/her efficient work organization. This is ensured through implementing and respecting appropriate principles and systematic rationalization.

The principles of a company manager's efficient work organization refer to his/her personal work organization, team work organization, as well as organization of his/her work support and work environment rationalization.

The methods of improving a company manager's work organization include recognizing the condition of his/her work organization, designing changes in his/her work organization and implementing these changes.

JAN MIKOŁAJCZYK

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
Wyższa Szkoła Handlu i Usług w Poznaniu

Ocena poziomu rozwoju handlu detalicznego w Lesznie

Level evaluation of retailing development in Leszno

Wstęp Introduction

Handel należy do tych dziedzin gospodarki, w której obserwuje się dużą dynamikę zmian. Z uwagi na liczbę przedsiębiorstw handlowych, liczbę miejsc pracy, udział w tworzeniu PKB oraz wpływ na funkcjonowanie całej gospodarki handel zalicza się do tzw. sektorów wiodących. Ponadto handel pełni ważne funkcje miastotwórcze i społeczne – wpływając w sposób istotny na jakość życia obywateli¹. Nie bez znaczenia jest także postępujący proces **internacjonalizacji** i **globalizacji** handlu, wyznaczający nową erę w rozwoju europejskiego handlu detalicznego. Konkurencja w handlu staje się bowiem konkurencją międzynarodową².

Handel we współczesnej gospodarce stanowi jedno z najważniejszych ogniw przesądzających o sprawności funkcjonowania sfery wytwarzania, a także poziomu zaspokajania potrzeb ludności. Handel jest jednym z ważniejszych czynników warunkujących rozwój miasta – gdyż może funkcjonować bez miasta (np. w formie elektronicznej), natomiast **miasto nie może funkcjonować bez handlu**. Handel detaliczny odgrywał w historii bardzo ważną rolę w rozwoju miast. Także obecnie, mimo zmieniających się warunków (głównie społeczno-ekonomicznych), handel pozostaje jednym z najważniejszych czynników warunkujących ich prawidłowy (tzn. zrównoważony) rozwój

Celem artykułu jest dokonanie oceny poziomu rozwoju handlu detalicznego w Lesznie. W artykule zostanie przedstawiony aktualny stan i struktura sieci handlowej miasta oraz planowane kierunki jej rozwoju, zwłaszcza w zakresie nowoczesnych centrów handlowych. W końcowej części zostaną zaprezentowane wyniki badań

¹ D. Fic, K. Wenzel, *Handel detaliczny a rozwój miasta i regionu*, Wyd. Organom, Zielona Góra 2000, s. 15-25.

² T. Domański, *Strategie marketingowe dużych sieci handlowych*, PWN, Warszawa 2001, s. 74-80.

ankietowych, przeprowadzonych wśród osób prowadzących działalność handlową w centrum miasta.

Handel detaliczny w Lesznie na tle handlu w Polsce ***Retailing in Leszno in comparison with trade in Poland***

W ciągu ostatnich 20 lat w Polsce miał miejsce dynamiczny rozwój jednostek handlowych, przejawiający się dwukrotnym wzrostem liczby podmiotów oraz powrotem powierzchni handlowej przypadającej na 1 mieszkańca.

Tabela 1. Zmiany ilościowe w handlu w Polsce w latach 1990-2007

Table 1. Quantitative changes in retailing in Poland in the years 1990-2007

Lata	1990	2000	2002	2003*	2004*	2005	2006	2007
Liczba sklepów	237 425	431 991	450 434	386 468	370 169	384.001	395.458	371328
Ogółem liczba przedsiębiorstw handlowych	259 306	409 899	409 721	322 267	305 365	318.443	330.594	303 790
posiadających:								
1-2 sklepy	254 867	404 360	404 335	318 032	301 161	314.086	326.210	299323
3-10	2 211	4 462	4 350	3 393	3 393	3525	3541	3624
11-20	1 239	820	756	597	559	565	560	538
21-50	882	230	239	206	196	195	206	219
51-100	91	20	30	27	39	48	52	51
101-200	11	5	9	8	13	18	17	24
Powyżej 200	5	2	2	4	5	6	6	11
Liczba osób przypadająca na 1 sklep w Polsce	161	89	85	99	103	100	97	102

* UWAGA:

W odróżnieniu od lat ubiegłych w 2004 r. dane o sieci sklepów i stacji paliw, dla jednostek, w których liczba pracujących nie przekracza 9 osób, oszacowano w oparciu o wyniki badania reprezentacyjnego przeprowadzonego na 5% próbie tych jednostek. Zmiana metody opracowania danych jest konsekwencją braku zasilania Rejestru REGON w informację o formie organizacyjnej podmiotu. Zmiana źródła pozyskania informacji spowodowała konieczność przeliczenia danych w tym zakresie za 2003 r. W związku z tym dane za 2003 zostały zmienione w stosunku do wcześniej opublikowanych.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Rynek Wewnętrzny w 2007*, GUS, Warszawa 2008, s. 62

Leszno pod względem gęstości sieci handlowej (liczby sklepów na tysiąc mieszkańców), należy do czołowych miast Polski. Pod względem liczby ludności przypadającej na 1 sklep Leszno ustępuje (w klasie miast o podobnej wielkości) nieznacz-

nie jedynie miastom Łomża i Ostrów Wlkp., wyprzedzając znacząco inne miasta, w tym: Warszawę, Łódź, Kraków, Poznań i Wrocław. Świadczy to niewątpliwie o lepszej dostępności placówek handlowych w Lesznie, które z racji większej liczebności obsługują średnio mniejszą niż w innych miastach liczbę mieszkańców.

Tabela 2. Gęstość sieci handlowej Leszna na tle wybranych miast Polski

Table 2. Density of retailing network in chosen Polish cities

Miasto	Liczba ludności (w tys.)	Liczba sklepów	Liczba ludności na 1 sklep	
			1995	2005
Warszawa	1 609,8	19 721	115	82
Łódź	786,8	8 967	130	88
Kraków	740,7	10 575	90	70
Wrocław	634,0	6 720	121	94
Poznań	572,0	8 468	90	71
Gdańsk	455,5	5 352	109	85
Szczecin	415,6	4 958	116	84
Bydgoszcz	383,2	5 559	97	69
Lublin	354,0	4 329	100	82
Katowice	338,0	4 506	86	75
Kalisz	108,6	1 334	.	81,4
Ostrów Wlkp.	73,0	1 245	.	58,6
Łomża	63,8	1 103		57,8
Leszno	63,6	1 063	.	59,8 *
Polska	38 200	450 434	91	85

*stan w roku 2008

Źródło: Rocznik Statystyczny GUS, Warszawa 2006

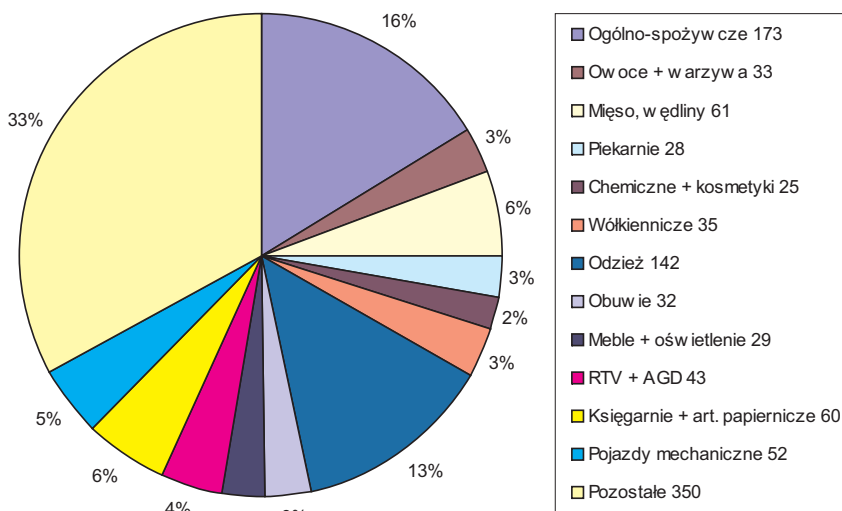
Według danych statystycznych w Lesznie zarejestrowanych jest 1063 sklepów, których łączna powierzchnia sprzedaży wynosi 63.000 m². Średnia powierzchnia sprzedaży jednego sklepu to 59 m². Najwięcej jest placówek ogólnospożywczych (173), odzieżowych (142) oraz mięsnych (61) i papierniczych (60). Największą liczebnie grupę stanowią sklepy „pozostałe” – w większości wielobranżowe lub specjalistyczne³.

Jednym z mierników ilościowego i jakościowego rozwoju sieci handlowej jest wielkość powierzchni w nowoczesnych kanałach dystrybucji. Pod tym pojęciem rozumie się powierzchnię handlową w obiektach wielkopowierzchniowych (powyżej 400 m²) oraz powierzchnię w domach towarowych i galeriach handlowych⁴.

³ Dane UM Leszna.

⁴ O formatach sklepów patrz szerzej: M. Sławińska, *Kompendium wiedzy o handlu*, PWE, Warszawa 2008, s. 119-128.

Rysunek 1. Struktura branżowa sklepów w Lesznie
Diagram 1. Branch structure of shops in Leszno



Źródło: Dane statystyczne GUS

Na 1063 sklepy zarejestrowane w Lesznie⁵, 44 to obiekty o powierzchni większej niż 400 m² (czyli zaledwie 4,13% ogółu sieci handlowej miasta). Są to głównie sklepy dyskontowe i supermarkety. Sklepy te dysponują jednak ponad połową powierzchni sprzedażowej miasta!

W Lesznie aktualnie funkcjonują 3 Centra Handlowe, o łącznej powierzchni sprzedaży wynoszącej 13.000 m². Znaczy to, że wskaźnik powierzchni sprzedaży w centrach handlowych w Lesznie wynosi aktualnie zaledwie 0,21 m² na 1 mieszkańca. Aktualnie działające centra to:

1. **Manhattan**, o powierzchni 6000 m² (planowana rozbudowa do 9.000 m²)
2. **Nasze Leszno**, o powierzchni 4000 m² (planowana rozbudowa do 6.000 m²)
3. **Zatorze**, o powierzchni 3000 m².

Po rozbudowie powierzchnia tych centrów wzrośnie do ok. 18.000 m². Wskaźnik powierzchni sprzedaży w centrach handlowych wyniesie wówczas 0,29 m² na 1 mieszkańca, nadal zostawiając duże możliwości rozwoju dla nowych centrów handlowych. Przykładowo wskaźnik ten dla Poznania jest 2-krotnie wyższy i wynosi aktualnie 0,55 m² na 1 mieszkańca, a w roku 2009 (po otwarciu kolejnych centrów handlowych m.in. takich jak: Galeria Malta, Outlet Vilage, Metropolis, Bulwa-

⁵ Dane Urzędu Miasta Leszna.

ry Poznańskie, Deptak) wzrosnąć zbliżając się do 1 m^2 , osiągając poziom nasycenia jaki jest w krajach Europy Zachodniej⁶.

W Lesznie planowane są nowe 4 centra handlowe. Są to:

1. **GHL** – przy ul. 17 Stycznia, o planowanej powierzchni 30.000 m^2 (otwarcie w 2010),

2. **Pompy** – o planowanej powierzchni $15-20.000 \text{ m}^2$ (planowane otwarcie w 2011),

3. **Goplana** – o planowanej powierzchni $20-25.000 \text{ m}^2$ (inwestycja sporna, oprotestowana przez kupców i właścicieli kamienic ze Starówki),

4. **Plaza** – o planowanej powierzchni $20-25.000 \text{ m}^2$ (inwestycja sporna, oprotestowana przez kupców i właścicieli kamienic ze Starówki).

Gdyby wszystkie te inwestycje zostały zrealizowane, wówczas powierzchnia handlowa w Lesznie wzrosłaby z 63.000 m^2 do ok. 150.000 m^2 . Wspomniany wskaźnik powierzchni centrum handlowego na 1 mieszkańca wyniósłby wówczas 1,87 (118.000 m^2 powierzchni w centrach handlowych przypadająca na 63.000 mieszkańców), tzn. przekroczyłby znacznie poziom nasycenia powierzchnią sprzedażową w centrach handlowych jaki jest w Europie Zachodniej. Warto jednak dodać, że nadal byłby on mniejszy niż w USA (gdzie wskaźnik ten wynosi ponad $2,2 \text{ m}^2$ na 1 mieszkańca).⁷

Tak duży wzrost nowoczesnej powierzchni sprzedaży miałby zdecydowanie negatywny wpływ na rentowność działalności handlowej w Lesznie oraz spowodowałby dynamiczne zmiany w ilości sklepów (tzn. zmniejszenie liczby sklepów tradycyjnych) oraz jakości oferty handlowej (poprawa poziomu świadczenia usług handlowych).

Konieczne należy jednak podkreślić, że powyższe szacunki dotyczą powierzchni handlowej. Z uwagi na fakt, że sporą część nowoczesnych centrów handlowych zajmują obecnie różnego rodzaju usługi (np. restauracje i kawiarnie, sale kinowe, przychodnie lekarskie, kluby *fitness*), z całą pewnością planowane nowe centra handlowe nie zwiększą w takim stopniu powierzchni sprzedażowej, jak to wyliczono powyżej. Na tym etapie planów nie jest jednak możliwe dokładne określenie, jaki będzie udział części usługowej w nowych centrach handlowych (różni się ona znacznie w zależności od inwestora i ogólnej koncepcji centrum handlowego).

Podsumowując należy postawić pytanie jaki jest potencjał miasta Leszna w zakresie maksymalnej powierzchni handlowej?

Przyjmując wskaźnik równy 1 m^2 powierzchni centrum handlowego na jednego mieszkańca, można określić, że **w Lesznie ma potencjał na ok. 63.000 m^2 nowoczesnej powierzchni sprzedażowej, znajdującej się w centrach handlowych.**

⁶ G. Makowski, *Świątynia konsumpcji. Geneza i społeczne znaczenie centrum handlowego*, Trio, Warszawa 2003, s. 59.

⁷ Tamże, s. 60.

Biorąc pod uwagę fakt, że niebawem powierzchnia ta w Lesznie wyniesie 18.000 m² (istniejące już centra handlowe, po planowanej rozbudowie) – można stwierdzić, że w mieście jest miejsce na **dodatkowe 45.000 m²** nowoczesnej powierzchni sprzedaży w centrach handlowych.

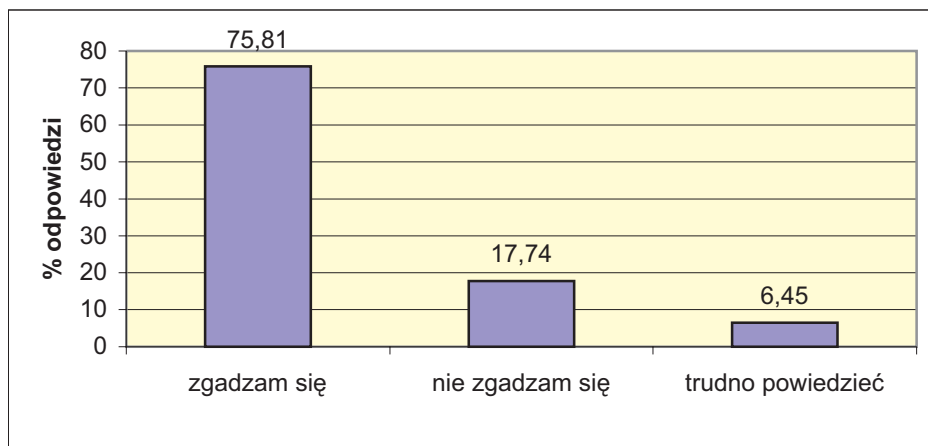
Z badań nad oddziaływaniem centrów handlowych wynika, że zasięg dużych centrów handlowych wynosi 30 km, a wielkich kompleksów handlowych nawet 50 km. W kontekście całego regionu miejskiego i jego strefy wpływów oznacza to potencjalne rezerwy w rozbudowie nowoczesnej sieci handlowej, ze względu na podwojenie liczby ludności (potencjalnych klientów).

***Analiza kierunków rozwoju centrów handlowych w Lesznie
i ich skutków w świetle wyników badań empirycznych
Shopping center development analysis in Leszno
and its influence according to the market research***

Badanie opinii właścicieli sklepów przeprowadzono za pomocą badań ankietowych wśród 62 właścicieli sklepów i punktów usługowych znajdujących się w centrum miasta. W strukturze branżowej dominowały sklepy odzieżowe (ponad 23%), z żywnością (12%) oraz obuwnicze (11%). Badania przeprowadzono także punktach usługowych.

W pierwszej części ankiety respondenci zostali poruszeni o ocenę potencjału miasta i jego mieszkańców, tj. wyrażenia opinii na temat planów powstania 4 nowych do istniejących już centrów handlowych w Lesznie oraz wpływu tych planowanych i przewidywanych obiektów na stan i strukturę handlu w mieście.

Rys. 2. Leszno ma zbyt mało mieszkańców, by działało w nim 7 centrów handlowych
Diagram 2. Leszno has too little inhabitants to operate there 7 shopping centers



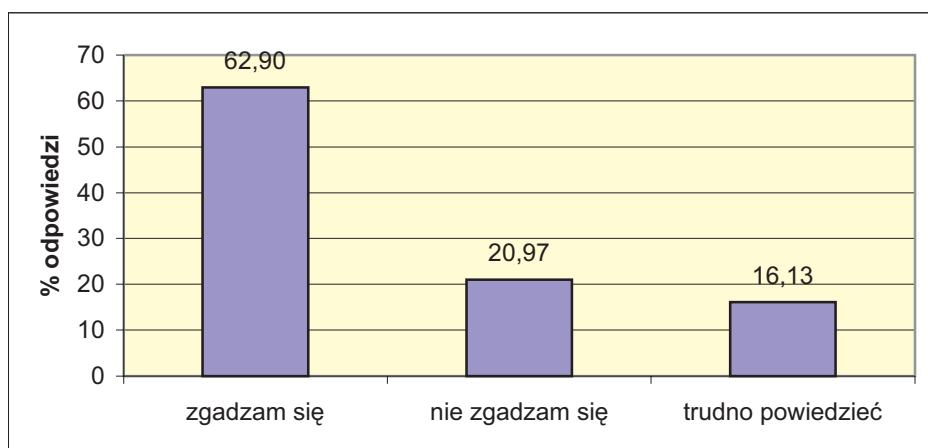
Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań

Zdecydowana większość kupców (ponad 75%) zgodziła się z opinią, że Leszno ma zbyt mało mieszkańców, by działało w nim 7 centrów handlowych. Zdania w tej kwestii są wyraźnie podzielone – liczba osób niezdecydowanych jest bardzo mała (6,45%). Zdecydowanie negatywna opinia w kwestii liczby planowanych centrów handlowych wynika z obawy o znaczny wzrost konkurencji w sektorze handlu w Lesznie po otwarciu tych nowych obiektów, co doprowadzi do wyraźnego zmniejszenia rentowności dotychczasowych sklepów i może spowodować ich bankructwo.

Według opinii badanych kupców planowane i przewidywane centra handlowe w Lesznie spowodują degradację starówki. Uważa tak aż 63% respondentów, warto jednak zauważyć, że jest to nieco mniej opinii niż w pytaniu poprzednim dotyczącym zbyt małego potencjału miasta. Zdanie odmienne wyraziło ponad 20% pytanych, a 16% nie miało w tej kwestii zdania.

Rysunek 3. Planowane i przewidywane Centra Handlowe w Lesznie spowodują degradację Starówki

Diagram 3. Planned shopping centers will degrade the Old Town



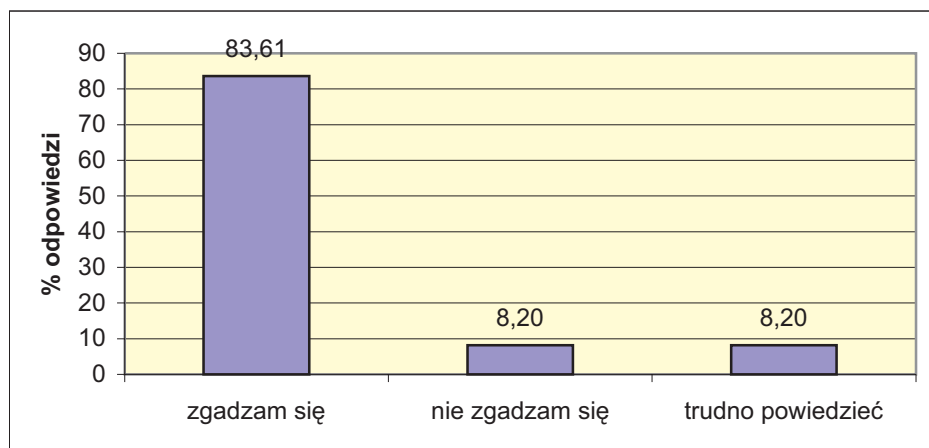
Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań

Zdecydowana większość respondentów, bo ponad 83% zgodziła się ze stwierdzeniem, że przed budową centrów handlowych w pobliżu Starówki należy opracować kompleksowy plan, który uwzględni wpływ tych obiektów na funkcjonowanie Starówki. Bardzo nieliczna grupa kupców nie zgadzała się z powyższą opinią lub nie miała zdania w tej kwestii (po 8%).

Ponownie zdecydowana większość (ponad 80%) respondentów zgadza się ze stwierdzeniem, że nowe centra handlowe w pobliżu Starówki utrudnią komunikację w mieście. Zdanie przeciwne ma nieco ponad 11%, a najmniej badanych (8%) ma trudności w określeniu tego wpływu.

Rys. 4. Przed budową centrów handlowych w pobliżu Starówki należy opracować kompleksowy plan

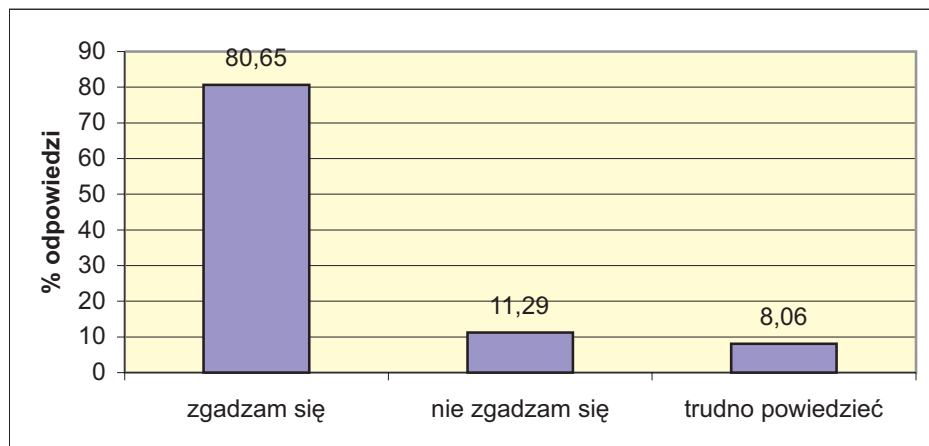
Diagram 4. A complex plan of stopping centers development should be prepared before their construction in the nearby of the Old Market



Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań

Rysunek 5. Nowe Centra Handlowe w pobliżu Starówki utrudnią komunikacją w centrum miasta

Diagram 5. New shopping centers will cause problems in communication in the city center



Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań

Podsumowując tę część pytań należy stwierdzić, że opinie kupców w kwestii budowy nowych centrów handlowych są jasno określone i zdecydowanie przeciwne tym inwestycjom. Jest to o tyle zrozumiałe, że nowe sklepy spowodują znaczący

wzrost konkurencji, a tym samym pogorszą warunki już działającym handlowcom. Przede wszystkim, zdaniem właścicieli sklepów, potencjał miasta jest zbyt mały by mogło w nim funkcjonować 7 nowoczesnych centrów handlowych. Będzie to miało ich zdaniem zdecydowanie negatywny wpływ na już istniejącą sieć handlową w mieście.

Nowe centra handlowe będą miały także negatywny wpływ na inne elementy życia mieszkańców Leszna, a mianowicie:

- spowodują degradację Starówki,
- doprowadzą do bankructwa kupców posiadających sklepy na Starym Rynku,
- utrudnią komunikację w centrum miasta,
- spowodują utratę miejsc pracy,
- pogorszy się stan środowiska (hałas, spaliny, zanieczyszczenie),
- wymagają znaczącej rozbudowy miejsc parkingowych.

Jako postulat badanych kupców należałoby w pierwszej kolejności otworzyć centra handlowe na obrzeżach miasta, gdyż będą one miały mniejszy wpływ, zdaniem respondentów, na handel w Śródmieściu, a następnie (zdaniem większości), dopiero po roku 2012 umożliwić otwarcie nowych centrów handlowych w pobliżu Starówki.

Bardzo wyraźnie podkreślono także, że przed budową centrów handlowych w pobliżu Starówki należy opracować kompleksowy plan zagospodarowania całego Śródmieścia Leszna.

W drugiej części ankiety właściciele sklepów zostali zapytani o wpływ powstania nowych centrów handlowych na ich własną działalność handlową na Starówce.

Do głównych negatywnych skutków otwarcia nowych centrów handlowych w pobliżu Starówki kupcy zaliczyli przewidywane:

- zmniejszenie obrotów,
- redukcję zatrudnienia,
- zmianę czasu pracy sklepu,
- przeorientowanie sklepu na inną branżę,
- konieczność przystąpienia do sieci handlowych,
- likwidację sklepu.

Zaprezentowane opinie dotyczą strony podażowej, tj. właścicieli już działających sklepów. Opinii tych nie muszą oczywiście podzielać klienci, których zdania w niektórych przynajmniej kwestiach mogą się zasadniczo różnić.

Podsumowanie

Summary

Badania przeprowadzone wśród kupców należy stwierdzić, że opinie właścicieli sklepów, w kwestii budowy nowych centrów handlowych, są jasno określone i zdecydowanie przeciwne tym inwestycjom. Przede wszystkim, zdaniem właścicieli

sklepów, potencjał miasta jest zbyt mały by mogło w nim funkcjonować 7 nowoczesnych centrów handlowych. Będzie to miało zdaniem kupców zdecydowanie negatywny wpływ na już istniejącą sieć handlową w mieście.

Nowe centra handlowe będą miały także negatywny wpływ na inne elementy życia mieszkańców Leszna, a mianowicie mogą spowodować:

- degradację Starówki,
- bankructwo kupców posiadających sklepy na Starym Rynku,
- problemy z komunikacją w centrum miasta,
- utratę miejsc pracy,
- pogorszenie stanu środowiska (hałas, spaliny, zanieczyszczenie),
- konieczność znaczącej rozbudowy miejsc parkingowych w centrum miasta,
- zmniejszenie obrotów,
- redukcję zatrudnienia,
- przeorientowanie dotychczas funkcjonujących sklepów na inną branżę,
- konieczność przystąpienia do sieci handlowych,
- likwidację sklepu.

Literatura

Bibliography

Domański T., *Strategie marketingowe dużych sieci handlowych*, PWN, Warszawa 2001.

Fic D, Wenzel K., *Handel detaliczny a rozwój miasta i regionu*, Wyd. Organom, Zielona Góra 2000.

Makowski G., *Świątynia konsumpcji. Geneza i społeczne znaczenie centrum handlowego*, Trio, Warszawa 2003.

Sławińska M., *Kompendium wiedzy o handlu*, PWE, Warszawa 2008.

Rocznik Statystyczny, GUS, Warszawa 2006.

Rynek Wewnętrzny w 2007, GUS, Warszawa 2008.

Ocena poziomu rozwoju handlu detalicznego w Lesznie

Streszczenie

W artykule przedstawiono stan i strukturę rozwoju handlu detalicznego w Lesznie. Miasto to ma bardzo dużą liczbę sklepów tradycyjnych (małych), brakuje natomiast nowoczesnej powierzchni sprzedażowej (głównie w centrach handlowych). W artykule przedstawiono 4 nowo planowane centra handlowe, które mają znacznie zwiększyć nowoczesną powierzchnię sprzedaży w mieście, zwiększając tym samym istotnie poziom konkurencji. W końcowej części zostały zaprezentowane wyniki badań ankietowych, w kontekście budowy planowanych centrów handlowych, przeprowadzonych wśród osób prowadzących działalność handlową na Starówce.

Level evaluation of retailing development in Leszno

Summary

The level and the structure of retailing development in Leszno was presented in the paper. There are many traditional shops in the city but there is lack of modern retailing outlets (mainly in shopping centers). Four newly planned commercial centers were presented in the paper, which are to increase the level of modern retailing and at the same time the level of competition in the sector. At the end the results of the market research were presented, in the context of newly planned shopping centers, which were conducted among the shop owners in the old town center.

JOANNA WIŚNIEWSKA

Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu

Źródła dochodów gospodarstw domowych rolników w porównaniu do innych aktywnych zawodowo gospodarstw domowych w Polsce

***The income sources of farm households in comparison
to other professionally active households in Poland***

Wstęp

Introduction

W artykule poddano analizie udział trzech podstawowych źródeł dochodów w budżetach aktywnych zawodowo gospodarstw domowych w Polsce. Analizowano dane statystyczne pochodzące z badań budżetów gospodarstw domowych z lat 2005-2007 (GUS). Źródła dochodów rozporządzalnych gospodarstw domowych sklasyfikowano w trzech grupach: główne źródło dochodów, transfery społeczne netto i dodatkowe źródła dochodów.

Porównano udział ustalonych źródeł dochodów w gospodarstwach domowych, które czerpią głównie dochody z własnej aktywności gospodarczej, tj. gospodarstw domowych rolników, pracowników i pracujących na własny rachunek. W analizie nie uwzględniono gospodarstw domowych emerytów i rencistów oraz utrzymujących się z niezarobkowych źródeł, ze względu na to, że ewentualne dochody z aktywności zawodowej nie stanowią w tych grupach gospodarstw podstawowego źródła utrzymania.

W pierwszej części artykułu rozpoznano udział poszczególnych źródeł dochodów w branych pod uwagę grupach gospodarstw domowych. Następnie analizowano wysokość dochodów rozporządzalnych i określono ogólne tendencje zmian dochodów badanych grup gospodarstw domowych. Głównym celem artykułu jest porównanie dochodów uzyskiwanych przez gospodarstwa domowe czerpiące dochody z aktywności zawodowej w rolnictwie do gospodarstw domowych, których głównym źródłem utrzymania było zatrudnienie poza rolnictwem.

1. Źródła dochodów gospodarstw domowych ***The income sources of households***

Głównym źródłem dochodów gospodarstw domowych pracowników jest dochód z pracy najemnej w sektorze publicznym lub prywatnym. Gospodarstw domowych pracujących na własny rachunek – praca na własny rachunek poza gospodarstwem indywidualnym w rolnictwie lub wykonywanie wolnego zawodu. Z kolei dla gospodarstw domowych rolników głównym źródłem utrzymania jest dochód z indywidualnego gospodarstwa rolnego. Dochód z gospodarstwa indywidualnego jest to różnica między wartością produkcji rolnej (w tym spożycie naturalne), powiększoną o dopłaty bezpośrednie do produkcji a bieżącymi nakładami poniesionymi na produkcję rolną i podatkami związanymi z prowadzeniem gospodarstwa rolnego.

Za pracowników uważa się osoby zatrudnione na stanowiskach robotniczych i nierobotniczych łącznie. Do pracujących na własny rachunek poza gospodarstwem indywidualnym w rolnictwie bądź wykonujących wolny zawód zalicza się właścicieli i współwłaścicieli (łącznie z pomagającymi członkami rodzin) zakładów wytwórczych i usługowych, tj. jednostek prywatnych prowadzących działalność gospodarczą poza gospodarstwem indywidualnym w rolnictwie, jak również osoby wykonujące wolne zawody¹.

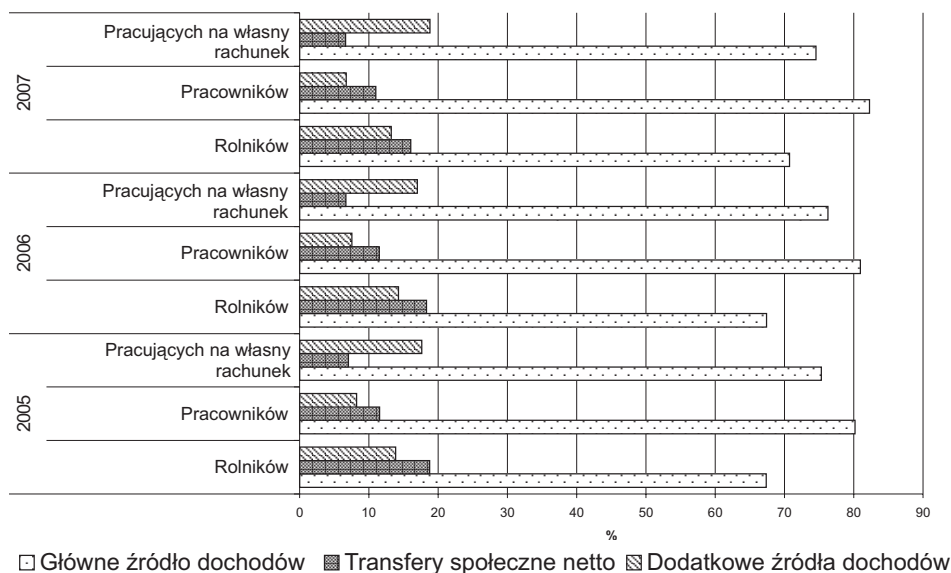
Do transferów społecznych zaliczają się dochody z: ubezpieczeń społecznych, w tym emerytur, rent z tytułu niezdolności do pracy, rent rodzinnych oraz pomocy społecznej, w tym zasiłki dla bezrobotnych. Do transferów społecznych nie wliczono dopłat z tytułu prowadzonej działalności gospodarczej np. dotacji uzyskiwanych przez przedsiębiorstwa osób prowadzących działalność na własny rachunek czy subwencji produkcyjnych otrzymywanych przez gospodarstwa indywidualne. Dopłaty państwa przeznaczone na dofinansowanie działalności gospodarczej powiększają wartość dochodu z głównego źródła.

Dodatkowe źródła dochodów gospodarstw domowych pracowników tworzą dochody z: pracy na własny rachunek, użytkowania gospodarstwa indywidualnego w rolnictwie lub wykonywania wolnego zawodu. Odpowiednio w gospodarstwach domowych pracujących na własny rachunek będą to: praca najemna i użytkowanie gospodarstwa indywidualnego w rolnictwie. Z kolei w gospodarstwach domowych rolników dodatkowe źródła stanowią dochody z: pracy najemnej lub pracy na własny rachunek. W wymienionych trzech grupach gospodarstw dodatkowy dochód stanowić mogą również dochody z własności i wynajmu nieruchomości oraz pozostałe dochody (w tym np. dary i alimenty).

¹ Budżety gospodarstw domowych w 2007 r., informacje i opracowania statystyczne GUS, Warszawa 2008, s. 16-17.

Wykres 1. Źródła dochodów gospodarstw domowych w Polsce w latach 2005-2007 (w % miesięcznych dochodów rozporządzalnych w przeliczeniu na osobę)

Figure 1. The income sources of households in Poland in 2005-2007 (in % of monthly available incomes per capita)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Budżetów Gospodarstw Domowych.

Na wykresie 1 przedstawiono udział głównego źródła dochodów, transferów społecznych oraz dodatkowych źródeł dochodów w tworzeniu dochodu rozporządzalnego. Dochód rozporządzalny jest to łączna wartość bieżących dochodów gospodarstwa domowego z poszczególnych źródeł pomniejszona o: podatek dochodowy od osób fizycznych (w tym, od dochodów z pracy najemnej oraz od niektórych świadczeń z ubezpieczeń społecznych i pomocy społecznej), podatki od własności oraz składki na ubezpieczenia społeczne i zdrowotne. Umniejszenia podatkowe, pozwalają przyjąć, iż udział transferu społecznego na rzecz gospodarstw domowych jest pomniejszony o płatności transferowe. Przyjęto więc w przeprowadzonej analizie wartość transferów w ujęciu netto².

Udział głównego źródła utrzymania w dochodach rozporządzalnych różnił się w zależności od grupy zawodowej. Dochód z indywidualnego gospodarstwa rolnego, będący głównym źródłem utrzymania w gospodarstwach rolników stanowił przeciętnie 70% udziału w dochodzie rozporządzalnym osoby w gospodarstwie domowym. Dochody z pracy na własny rachunek poza gospodarstwem indywidual-

² Transfery społeczne netto są to wszelkie płatności, jakie otrzymuje gospodarstwo domowe z budżetu państwa i pozabudżetowych funduszy społecznych pomniejszone o płatności (głównie podatki) jakie przekazuje na rzecz budżetu państwa.

nym w rolnictwie lub wykonywania wolnego zawodu, będące głównym źródłem utrzymania gospodarstw domowych pracujących na własny rachunek stanowiły przeciętnie 75% udziału w dochodzie rozporządzalnym osoby w gospodarstwie domowym pracujących na własny rachunek. Dochód z pracy najemnej w sektorze publicznym lub prywatnym, będący głównym źródłem zarobków gospodarstw domowych pracowników stanowił przeciętnie 80% udziału w dochodzie rozporządzalnym osoby w gospodarstwie domowym pracowników.

Udział kolejnych źródeł dochodów tj. transferów społecznych i dochodów z dodatkowych źródeł w budżetach gospodarstw domowych był również zróżnicowany według grupy zawodowej gospodarstw. Transfery społeczne stanowiły przeciętnie 18% udziału w dochodzie rozporządzalnym osoby w gospodarstwie domowym rolników. W dochodzie rozporządzalnym osoby w gospodarstwie domowym pracowników stanowiły przeciętnie 11%. W gospodarstwach domowych pracujących na własny rachunek 7% dochodu rozporządzalnego osoby wchodzącej w skład gospodarstwa. Dodatkowe źródła dochodów stanowiły kolejno 14%, 8% i 18% udział w dochodzie rozporządzalnym osoby wchodzącej w skład gospodarstwa rolników, pracowników i pracujących na własny rachunek.

W latach 2005-2007 gospodarstwa domowe rolników i pracowników uzyskiwały dochody z głównego źródła oraz z transferów budżetowych, jednakże udział głównego źródła w gospodarstwach domowych rolników był przeciętnie niższy niż w gospodarstwach domowych pracowników. Z kolei wyższy był przeciętny udział transferów budżetowych. Podobieństwo między gospodarstwami prowadzącymi działalność na własny rachunek i gospodarstwami rolników polegało na uzyskiwaniu dużej części dochodów z dodatkowych źródeł, poza główną działalnością zarobkową.

Dane wskazują, iż przeciętne gospodarstwo domowe rolników czerpało swoje dochody z trzech głównych źródeł tj. z: gospodarstwa indywidualnego w rolnictwie, świadczeń z ubezpieczeń społecznych i dodatkowego źródła, którym była głównie praca najemna poza własnym gospodarstwem indywidualnym. Poza główną aktywnością zawodową w gospodarstwach domowych rolników, jaką było prowadzenie indywidualnego gospodarstwa w rolnictwie i pracy najemnej, udział innych aktywnych form zarabkowania w tworzeniu dochodu gospodarstw domowych rolników miał marginalne znaczenie. Dotyczył on głównie prowadzenia działalności gospodarczej na własny rachunek poza gospodarstwem indywidualnym w rolnictwie, wykonywania wolnego zawodu, dochodów z lokat, bonów lokacyjnych, obligacji, udzielonych pożyczek, udziałów w zyskach przedsiębiorstw, wynajmu lokali mieszkalnych, garaży i innych budynków niezwiązanych z prowadzoną działalnością gospodarczą oraz dochodu z wynajmu ziemi.

Reasumując, niski udział dochodu z indywidualnego gospodarstwa rolnego w budżecie gospodarstw domowych rolników, był uzupełniany w większym stopniu transferami społecznymi netto niż w pozostałych aktywnych zawodowo grupach

gospodarstw domowych. Z kolei dodatkowe źródła dochodów stanowiły drugie, co do udziału w dochodzie gospodarstwa domowego rolników, po transferach społecznych źródło utrzymania.

2. Porównanie dochodów gospodarstw domowych *The comparison of income of households*

Wartość dochodów uzyskiwanych głównego źródła utrzymania różni się w zależności od grupy zawodowej. W latach 2005-2007 przeciętna nominalna wartość dochodu z indywidualnego gospodarstwa rolnego w przeliczeniu na osobę w gospodarstwie domowym rolnika wynosiła 491 zł. Przeciętna nominalna wartość dochodu z pracy najemnej w przeliczeniu na osobę w gospodarstwie domowym pracowników wynosiła 681 zł. Dochód z pracy na własny rachunek oraz wykonywania wolnego zawodu w przeliczeniu na osobę w gospodarstwie domowym pracujących na własny rachunek wynosił 837 zł.

Tabela 1. Przeciętna miesięczna wartość nominalnych dochodów rozporządzalnych gospodarstw domowych w latach 2005-2007 (w zł/osobę)

Table 1. The average monthly value of nominal available income of households in 2005-2007 (in zł/per capita)

Wyszczególnienie	Gospodarstwa domowe		
	Rolników	Pracowników	Pracujących na własny rachunek
1. Główne źródło dochodów	491	681	837
2. Transfery społeczne netto	125	95	75
3. Dodatkowe źródła dochodów	98	61	195
Dochód rozporządzalny	714	837	1107

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Budżetów Gospodarstw Domowych.

Podobnie zróżnicowana była wartość świadczeń społecznych otrzymywanych w poszczególnych grupach zawodowych. Wartość dochodów z tytułu świadczeń z ubezpieczeń społecznych i pomocy społecznej wynosiła kolejno: 125 zł, 95 zł, 75 zł w gospodarstwie domowym rolników, pracowników i pracujących na własny rachunek (porównaj tabela 1).

Transfery społeczne netto przekazywane do gospodarstw domowych rolników były wyższe średnio o 30% i 66% od transferów uzyskiwanych przez gospodarstwa domowe pracowników i pracujących na własny rachunek. Praca na własny rachunek przynosiła przeciętnie o około 20% i 40% wyższy dochód niż praca najemna i we własnym gospodarstwie indywidualnym. Z kolei dodatkowe źródła dochodów w gospodarstwach domowych pracujących na własny rachunek przynosiło przeciętnie prawie o 70% i 50% wyższy dochód w porównaniu do uzyski-

wanego z dodatkowego źródła dochodu w gospodarstwach domowych pracowników i rolników.

Dochód rozporządzalny na osobę w gospodarstwie domowym rolników był niższy od dochodów uzyskiwanych przez osoby w gospodarstwach domowych uzyskujących głównie dochody ze źródeł poza indywidualnym gospodarstwem rolnym. Przeciętny miesięczny dochód gospodarstw domowych rolników był niższy od przeciętnego miesięcznego dochodu gospodarstw domowych pracowników i pracujących na własny rachunek o około 25% i 35%.

Reasumując, niższy dochód gospodarstw domowych rolników uzyskiwany z głównego źródła, jakim było indywidualne gospodarstwo rolne, w porównaniu do dochodów uzyskiwanych z aktywności zawodowej pracujących na własny rachunek i pracowników, uzupełniany był wyższymi, niż w pozostałych dwóch grupach, transferami społecznymi. Wyższe transfery społeczne i dochody z dodatkowej działalności gospodarczej, nie były wystarczająco wysokie aby tworzyć dochód rozporządzalny gospodarstw domowych rolników porównywalny do pozostałych aktywnych zawodowo gospodarstw tj. gospodarstw domowych pracujących na własny rachunek i pracowników.

Sytuację dochodową gospodarstw domowych rolników w Polsce w latach 90. określały następujące relacje: niski poziom dochodów rolniczych w zestawieniu z dochodami z pracy innych grup zawodowych, dochodów osobistych rodzin rolniczych w porównaniu z dochodami rodzin innych grup społeczno-zawodowych, duże zróżnicowanie sytuacji dochodowej wewnątrz rolnictwa indywidualnego³. Z przeprowadzonej analizy wynika, że w pierwszych latach po wejściu do Unii Europejskiej, występujące dysproporcje dochodowe były mniejsze lub większe w zależności od typu gospodarstw domowych (porównaj wykres 2). Potwierdziła się ogólna prawidłowość, od wielu lat występującą w krajach Unii Europejskiej, w tym w Polsce, niskich dochodów i dysparytetu dochodowego gospodarstw domowych rolników w relacji do pozarolniczych grup społeczno-zawodowych⁴.

Do analizy gospodarstw domowych rolników w relacji do aktywnych zawodowo gospodarstw domowych poza indywidualnym gospodarstwem rolnym wybrano cztery grupy zawodowe gospodarstw: gospodarstwa pracujące na własny rachunek, gospodarstwa pracowników zatrudnionych na stanowiskach robotniczych, nierobotniczych oraz gospodarstwa pracowników (razem na stanowiskach robotniczych i nierobotniczych).

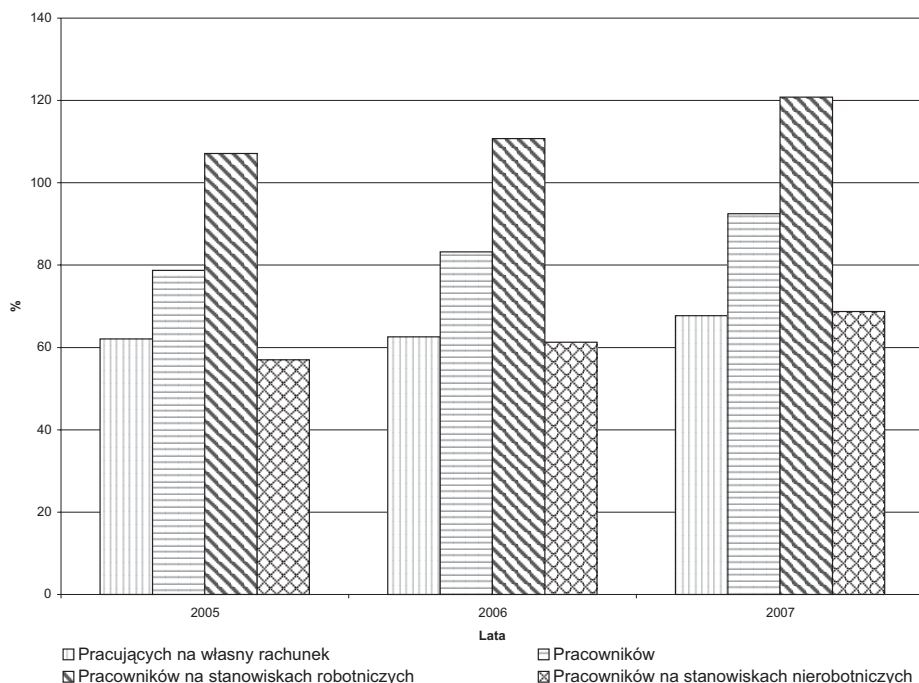
Pracownicy zatrudnieni na stanowiskach robotniczych i pokrewnych (robotnicy) są to osoby zatrudnione na stanowiskach, na których wykonywane są czynności

³ J.S. Zegar, *Dochody w strategii rozwoju rolnictwa (na progu integracji europejskiej)*, IERiGŻ, Warszawa 2004, s. 184-185.

⁴ Porównaj wyniki badań: J.S. Zegar, *Dochody w rolnictwie w okresie transformacji i integracji europejskiej*, IERiGŻ, Warszawa 2008, s. 19; J. Idczak, *Dochody rolnicze a polityka rozwoju regionalnego Unii Europejskiej*, Wydawnictwo WSB, Poznań 2001; J. Wiśniewska, *Dochody gospodarstw domowych rolników*, Wiadomości Statystyczne nr 10/2000, s. 46.

Wykres 2. Dochody rozporządzalne w przeliczeniu na osobę w gospodarstwach domowych rolników w relacji do innych aktywnych zawodowo gospodarstw domowych w Polsce w latach 2005-2007 (w %)

Figure 2. Available income of farm households per capita in relation to other professional active households in Poland in 2005-2007 (in %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Budżetów Gospodarstw Domowych.

(operacje) składające się na proces technologiczny wytwarzania produktów lub świadczenie usług (robotnicy bezpośrednio produkcyjni), jak również stanowiska, na których wykonywane są prace pomocnicze i obsługa w zakresie niezbędnym dla sprawnego przebiegu procesów produkcyjnych (robotnicy pośrednio produkcyjni); czynności mające charakter obsługi, na które składają się procesy w sferze cyrkulacji: transportie, łączności, handlu i in., jak również w sferze usług społecznych (pracownicy na stanowiskach pokrewnych robotniczemu).

Pracownicy zatrudnieni na stanowiskach nierobotniczych są to osoby zatrudnione na stanowiskach nieokreślonych jako robotnicze, bez względu na wyuczony zawód. Są to stanowiska kierownicze oraz specjalistyczne, samodzielne lub wykonawcze, które nie mają charakteru kierowniczego, lecz wymagają specjalistycznego przygotowania do zawodu na poziomie wyższym albo średnim zawodowym lub wysokiego poziomu umiejętności twórczych i artystycznych, jak również stanowiska, na których wykonywane są czynności pomocnicze biurowe

i gospodarcze, wspomagające działalność prowadzoną na wyżej wymienionych stanowiskach⁵.

W analizowanym okresie przeciętny dochód rozporządzalny na osobę uzyskiwany w domowym gospodarstwie rolników stanowił średnio ponad 60% dochodu uzyskiwanego w domowym gospodarstwie osób pracujących na własny rachunek i pracowników na stanowiskach nierobotniczych. W porównaniu do wcześniej wymienionych grup zawodowych dochody gospodarstw domowych rolników były najniższe. Wśród aktywnych zawodowo grup gospodarstw domowych dochody przypadające na osobę w gospodarstwach rolników były wyższe niż dochody osób wchodzących w skład gospodarstw domowych uzyskujących głównie dochody z pracy na stanowiskach robotniczych. Stanowiły około 113% wartości dochodu uzyskiwanego w tych gospodarstwach. Oszacowane relacje określają przeciętny poziom dysparytetu i parytetu dochodowego gospodarstw domowych rolników w stosunku do aktywnych zawodowo grup gospodarstw domowych uzyskujących głównie dochody poza indywidualnym gospodarstwem rolnym.

3. Tendencja zmian dochodów gospodarstw domowych ***The tendency of changes of households incomes***

W pierwszych latach po wstąpieniu do Unii Europejskiej nastąpiła wyraźna poprawa sytuacji dochodowej gospodarstw domowych rolników. Wskazuje na to wzrost wysokości dochodu rozporządzalnego gospodarstw domowych rolników w relacji do wybranych grup aktywnych zawodowo gospodarstw uzyskujących głównie dochody ze źródeł nierolniczych (porównaj tabela 2).

Tabela 2. Zmiany dochodów rozporządzalnych w przeliczeniu na osobę gospodarstw domowych rolników w relacji do innych aktywnych zawodowo gospodarstw domowych w Polsce w latach 2005-2007 (rok poprzedni = 100)

Table 2. The changes of available incomes per capita of farm households in relation to other professionally active households in Poland in 2005-2007 (previous year = 100)

Wyszczególnienie	2005	2006	2007
Gospodarstwa domowe			
1. Pracowników na stanowiskach nierobotniczych	105	104	107
2. Pracowników na stanowiskach robotniczych	108	104	110
3. Pracujących na własny rachunek	104	101	105

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Budżetów Gospodarstw Domowych.

Poprawiła się sytuacja dochodowa gospodarstw domowych rolników w stosunku do gospodarstw domowych innych grup zawodowych. W trzech kolejnych la-

⁵ *Budżety gospodarstw..., op. cit.*

tach po akcesji wystąpiła zmiana relacji dochodów na korzyść gospodarstw domowych rolników w stosunku do pracowników na stanowiskach nierobotniczych o 5% w 2005 r. w porównaniu z 2004r, o 4% w 2006r w porównaniu do 2005 r. i o 7% w 2007 r. w stosunku do 2006 r. Odpowiednio 8%, 4% i 10% w stosunku do gospodarstw domowych pracowników na stanowiskach robotniczych oraz 4%, 1% i 5% w stosunku do gospodarstw domowych pracujących na własny rachunek. Oszacowane wartości wskazują na zmniejszanie się, nieprzerwanie w trzech kolejnych latach, dysparytetu dochodowego gospodarstw domowych, dla których głównym źródłem utrzymania jest dochód z indywidualnego gospodarstwa rolnego.

Głównym czynnikiem wzrostu dochodów gospodarstw domowych rolników w relacji do gospodarstw uzyskujących dochody poza indywidualnym gospodarstwem rolnym było szybsze tempo wzrostu dochodów rozporządzalnych w gospodarstwach rolników niż w pozostałych grupach aktywnych zawodowo gospodarstw. Najszybszy przyrost odnotowano w głównym źródle dochodu gospodarstw rolników tj. dochodu z indywidualnego gospodarstwa rolnego oraz dochodu z dodatkowych źródeł. Tempo wzrostu dochodów z indywidualnego gospodarstwa rolnego było w badanym okresie wyższe niż wzrost dochodów z pracy najemnej i na własny rachunek (porównaj tabela 3).

Tabela 3. Średnie roczne tempo zmian wysokości dochodów z poszczególnych źródeł oraz dochodów rozporządzalnych gospodarstw domowych w latach 2005-2007 (w %)

Table 3. The yearly average tendency of changes in the level of incomes from different sources and available incomes of households in 2005-2007 (in %)

Wyszczególnienie	Gospodarstwa domowe		
	Rolników	Pracowników	Pracujących na własny rachunek
1. Główne źródło dochodów	119	109	110
2. Transfery społeczne netto	106	106	108
3. Dodatkowe źródła dochodów	117	95	110
Dochód rozporządzalny	116	107	110

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Budżetów Gospodarstw Domowych.

W analizowanym okresie szybki wzrost dotyczył również dochodów uzyskiwanych przez gospodarstwa domowe rolników z dodatkowych źródeł. Dodatkowe źródło dochodów gospodarstw domowych rolników stanowiły głównie dochody z pracy najemnej. Stanowiły one przeciętnie 70% dodatkowych źródeł dochodów gospodarstw domowych rolników. Dochód z pracy na własny rachunek stanowił przeciętnie 10% dodatkowych źródeł dochodów gospodarstw domowych rolników. Pozostała część – tj. przeciętnie 20% dodatkowych dochodów gospodarstw domowych rolników stanowił pozostały dochód obejmujący odszkodowania wypłacane przez instytucje ubezpieczeniowe, dary i alimenty otrzymane od innych gospo-

darstw domowych, emerytury i renty zagraniczne, wygrane w grach hazardowych i loteryjnych oraz pozostałe rodzaje dochodów. Marginalny udział w dodatkowych dochodach gospodarstw domowych rolników tj. łącznie przeciętnie 1% stanowiły dochody z tytułu własności obejmujące wartość odsetek od lokat, bonów lokacyjnych, obligacji, udzielonych pożyczek oraz udziałów w zyskach przedsiębiorstw oraz dochody z wynajmu nieruchomości obejmujące dochód brutto (przychody minus nakłady) pochodzący z wynajmu lokali mieszkalnych, garaży i innych budynków niezwiązanych z prowadzoną działalnością gospodarczą oraz dochód z wynajmu ziemi.

Z kolei tempo wzrostu dochodów z transferów społecznych było porównywalne we wszystkich analizowanych grupach gospodarstw domowych. Tempo wzrostu dochodów domowych gospodarstw rolników było szczególnie wysokie w 2007 r., osiągnęło ono najwyższy poziom w ciągu analizowanego okresu. Dochody rozporządzalne gospodarstw domowych rolników w przeliczeniu na osobę wzrosły w 2007 r. w stosunku do 2005r. o 14% w relacji do dochodów rozporządzalnych gospodarstw pracowników i pracowników na stanowiskach robotniczych, 12% w relacji do dochodów gospodarstw domowych pracowników na stanowiskach nierobotniczych oraz o 6% w relacji do dochodów gospodarstw domowych pracujących na własny rachunek.

Reasumując źródła wzrostu dochodu rozporządzalnego gospodarstw domowych rolników tj. wzrost dochodów z indywidualnego gospodarstwa rolnego i z dodatkowej aktywności zawodowej, pozwalają prognozować w kolejnych latach, dalsze korzystne zmiany w dochodach rozporządzalnych gospodarstw domowych rolników.

Podsumowanie

Conclusion

Ogólnie należy przyjąć, że w analizowanym okresie dochód uzyskiwany z indywidualnego gospodarstwa rolnego był niski i nie mógł zapewnić porównywalnego standardu życia w gospodarstwach domowych rolników, do tego jaki osiągały gospodarstwa domowe w innych grupach zawodowych zatrudnionych poza rolnictwem. Występującą lukę dochodową między gospodarstwami domowymi rolników w relacji do pracowników i pracujących na własny rachunek, zmniejszały przeciętnie nieco wyższe dochody gospodarstw domowych rolników pochodzące z transferów społecznych, które łącznie z dochodem z dodatkowych źródeł uzupełniały dochody z indywidualnego gospodarstwa rolnego. Nadal jednak dochody rozporządzalne gospodarstw domowych rolników pozostawały niższe niż dwóch pozostałych wymienionych grup zawodowych.

W analizowanym okresie w strukturze dochodów rozporządzalnych podstawowe i rosnące znaczenie miał dochód z indywidualnego gospodarstwa rolnego, drugim pod względem wielkości źródłem dochodów były świadczenia społeczne, trzecim

dochody uzyskiwane z pracy najemnej poza gospodarstwem rolnym. Porównanie struktury budżetów gospodarstw domowych rolników, pracowników i pracujących na własny rachunek wskazuje na niższy udział głównego źródła dochodów oraz wyższy udział transferów społecznych w budżecie gospodarstwa domowego rolników.

W badanym okresie wystąpiła jednak bardzo korzystna tendencja zmierzająca do poprawy sytuacji dochodowej gospodarstw domowych rolników. Dochody gospodarstw domowych rolników rosły szybciej niż dochody gospodarstw domowych utrzymujących się głównie z pozarolniczych działów gospodarki. Spowodowało to zmniejszenie dysproporcji dochodowych między gospodarstwami domowymi rolników a gospodarstwami domowymi uzyskującymi głównie dochody ze źródeł nierolniczych. Było to zjawisko, stanowiące korzyść wynikającą z przystąpienia do Unii Europejskiej. Niewątpliwie jedną z głównych przyczyn wzrostu dochodów z indywidualnego gospodarstwa rolnego było uzyskanie dopłat bezpośrednich do produkcji rolniczej ze wspólnego budżetu.

Jednak wartość dochodu rozporządzalnego w przeliczeniu na osobę w gospodarstwach rolników pozostaje nadal niższa w porównaniu z gospodarstwami gospodarstw pracujących na własny rachunek oraz pracowników, dla których przeciętna wartość dochodów z transferów budżetowych i dodatkowych źródeł jest niższa. Jednakże wobec przyspieszonego wzrostu dochodów z rolnictwa i dodatkowego zatrudnienia, różnice dochodowe między gospodarstwami rolników i pozarolniczymi grupami zawodowymi uległy zmniejszeniu.

Literatura

Bibliography

- Budżety gospodarstw domowych w 2007 r., informacje i opracowania statystyczne GUS, Warszawa 2008.
- Budżety gospodarstw domowych w 2006 r., informacje i opracowania statystyczne GUS, Warszawa 2007.
- Budżety gospodarstw domowych w 2005 r., informacje i opracowania statystyczne GUS, Warszawa 2006.
- Idczak J., *Dochody rolnicze a polityka rozwoju regionalnego Unii Europejskiej*, Wydawnictwo WSB, Poznań 2001.
- Wiśniewska J., *Dochody gospodarstw domowych rolników*, Wiadomości Statystyczne nr 10/2000.
- Zegar J.S., *Dochody w rolnictwie w okresie transformacji i integracji europejskiej*, IERiGŻ, Warszawa 2008.
- Zegar J.S., *Dochody w strategii rozwoju rolnictwa (na progu integracji europejskiej)*, IERiGŻ, Warszawa 2004.

Źródła dochodów gospodarstw domowych rolników w porównaniu do innych aktywnych zawodowo gospodarstw domowych w Polsce

Streszczenie

W artykule dokonano oceny aktualnej sytuacji oraz tendencji zmian dochodów gospodarstw domowych rolników w pierwszych latach po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej. Analiza została przeprowadzona w oparciu o wyniki badań budżetów gospodarstw domowych (GUS). W pierwszej części artykułu przedstawiono udział różnych źródeł dochodów w badanych grupach gospodarstw domowych. W drugiej części porównywano źródła utrzymania i badano zmiany struktury dochodów gospodarstw domowych. Trzecia część zawiera analizę danych pod względem wysokości dochodów uzyskiwanych w gospodarstwach domowych rolników w relacji do gospodarstw, w których przeważają dochody z pracy najemnej, z pracy na własny rachunek. Badano tempo zmian i przyczyny wzrostu dochodów gospodarstw domowych rolników.

The income sources of farm households in comparison to other professionally active households in Poland

Summary

In the article the actual situation as well as the tendencies of changes of the farm households incomes in the first years after the accession of Poland into the European Union have been evaluated. The analyse has been provided on the basis of household's budgets research (MSO). In the first part of the article share of different income sources in the surveyed groups of households has been presented. In the second part of the sources of maintenance have been compared and changes of the composition of household's income have been researched. The third part contains data analyse of income level of farm households in the relation to households in which incomes from hired work, self-employment predominates. The rate of changes and terms of growth of incomes of households of farmers have been studied.

JOANNA WIŚNIEWSKA, JAROSŁAW LIRA

Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu

Dynamika dochodów gospodarstw domowych rolników w Polsce w latach 1990-2007 i ich prognozy na lata 2008-2010

***The dynamics of farm households' incomes in Poland
in 1990-2007 and the forecasts in 2008-2010***

Wstęp

Introduction

Wyniki naukowych studiów, badań i analiz dotyczących dochodowości sektora rolnego prowadzonych od wielu lat na całym świecie, wskazują na nierównomierny rozkład korzyści i strat ekonomicznych oraz społecznych z podejmowanej działalności gospodarczej i zawodowej ludności związanej z gospodarką rolną. Wielu badaczy podkreśla dochodową niewydolność rolnictwa, zaliczając ten dział gospodarki narodowej do sektorów upośledzonych ekonomicznie¹.

Wielokrotnie podejmowano już naukową dyskusję nad przyczynami niewydolności dochodowej sektora rolnego, które jak można uznać, w toku wieloletnich badań zostały już dobrze rozpoznane. Niewątpliwie wśród nich znajdują się czynniki z zakresu struktury agrarnej, produkcyjnej i instytucjonalnej, które kształtowały w ciągu stuleci sektor rolny². Teoretycy ekonomii zastanawiali się też nad różnorodnymi konsekwencjami zjawiska zróżnicowania dochodowego i niskiej dochodowości w rolnictwie. Dostrzegli ich znaczenie dla ogólnej równowagi gospodarczej, politycznej radykalizacji społeczeństw i poczucia sprawiedliwości podziału dochodu narodowego. W wyniku badań w większości państw na świecie zastosowano różne instytucjonalne formy ochrony uwzględniające przede wszystkim czynniki, które wpływają na wzrost i stabilizację dochodów rolników.

Wolny rynek funkcjonujący w oparciu o mechanizmy cenowo-popytowo-podażowe, nie rozwiązuje społecznego problemu, jakim jest zróżnicowanie korzyści

¹ Zegar J.S., *Dochody w rolnictwie w okresie transformacji i integracji europejskiej*, IERiGŻ-PIB, Warszawa, 2008, s.19-20.

² Zegar J.S., *Dochody w strategii rozwoju rolnictwa (na progu integracji europejskiej)*, IERiGŻ, Warszawa, 2004, s. 58-68.

i strat podmiotów uczestniczących w jego mechanizmach. Podobnie jednak instytucjonalne formy zawodzą w realizacji celów dochodowych. Mimo wad mechanizmu rynkowego i wadliwych form instytucjonalnych, od wielu dziesiątek lat oba systemy aktywnie koegzystują w różnych gospodarkach na całym świecie. Wydaje się, iż problemów rolnictwa nie powinno się współcześnie rozważać w kategoriach przeciwstawiania sobie tych dwóch mechanizmów (wolny rynek versus interwencjonizm). Podstawowym zagadnieniem jest przyszłość rolnictwa, dochodów rolniczych oraz ludności rolniczej w gospodarce mieszanej.

Rozwiązanie nie jest łatwe, ze względu na złożoność procesów gospodarczych, jak i społecznych. Prognozy statystyczne oparte na danych historycznych można uznać za prawdopodobne scenariusze wyłącznie w wymiarze ekonomicznym. Ze względu na złożoność czynników wpływających na wielkość produkcji, poziom cen i dochodów w sektorze rolnym oraz zależności między gospodarką narodową a rolnictwem zagadnienie jest przedmiotem wielu analiz statystycznych.

Metoda badania

Method of research

W artykule poddano analizie zmiany nominalnych dochodów aktywnych zawodowo gospodarstw domowych rolników w Polsce w latach 1990-2007 oraz prognozy zmian dochodów w latach 2008-2010. Prognozy zostały przygotowane w oparciu o dane statystyczne pochodzące z badań budżetów gospodarstw domowych (GUS). Do sporządzenia prognoz w oparciu o szeregi czasowe dla analizowanych cech określających dochody w gospodarstwach domowych rolników wybrano jeden z adaptacyjnych modeli trendu – model trendu pełzającego z wagami harmonicznymi. Prognozowanie za pomocą tego modelu polega na:

- a) wyrównaniu szeregu czasowego za pomocą trendu pełzającego,
- b) szacowaniu przyszłego prawdopodobnego kształtowania się zjawiska za pomocą wag harmonicznymi³.

Wygładzanie szeregu czasowego o n jednostkach zostało oparte na liniowych trendach segmentowych o stałej długości segmentu L . Konstrukcja segmentów polegała na utworzeniu ruchomych fragmentów szeregu czasowego

$$y_1, y_2, \dots, y_L,$$

$$y_2, y_3, \dots, y_{L+1},$$

.....

$$y_{n-L+1}, y_{n-L+2}, \dots, y_n.$$

³ Stańko S., *Prognozowanie w rolnictwie*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa 1999.

Na ich podstawie dla kolejnych okresów lub momentów $t = 1, 2, \dots, n$ dostaje się $j = 1, 2, \dots$, wartości teoretycznych obliczonych na podstawie trendów liniowych dla i -tego segmentu, które wygładza się za pomocą średnich:

$$\hat{y}_t = \frac{1}{m_i} \sum_{j=1}^m \hat{y}_{ij}(t).$$

Obliczony trend pełzający jest punktem wyjścia do konstrukcji prognozy w następujących krokach:

a) wyznacza się przyrosty funkcji trendu

$$W_{t+1} = \hat{y}_{t+1} - \hat{y}_t \text{ dla } t = 1, 2, \dots, n-1,$$

b) określa się średnią przyrostu

$$\overline{W}_H = \sum_{t=1}^{n-1} C_{t+1}^n \cdot W_{t+1},$$

gdzie wartości C_{t+1}^n dla $t = 1, 2, \dots, n-1$ są unormowanymi wagami harmonicznymi oszacowanymi na podstawie wzoru:

$$C_{t+1}^n = \sum_{i=1}^t \frac{1}{(n-i) \cdot (n-1)}.$$

i spełniającymi warunki: $C_{t+1}^n > 0$ (dla każdego $t = 1, 2, \dots, n-1$) i $\sum_{t=1}^{n-1} C_{t+1}^n = 1$.

Prognozę w oparciu o model trendu pełzającego z wagami harmonicznymi wyznacza się dodając do ostatniego wyrazu trendu pełzającego wartość średniego przyrostu, czyli:

$$\hat{y}_{t+1} = \hat{y}_t + \overline{W}_H \text{ dla } t > n.$$

Do oceny trafności prognoz posłużył średni bezwzględny błąd procentowy (jeden z podstawowych mierników błędów prognoz ex post – ŚBBP):

$$\text{ŚBBP} = \frac{1}{n} \cdot \sum_{t=1}^n \left(\frac{|y_t - \hat{y}_t|}{y_t} \right) \cdot 100\%,$$

gdzie y_t jest wartością zmiennej prognozowanej w okresie t , a $\hat{y}_t$ jest prognozą dla okresu t ($t = 1, 2, \dots, n$)⁴.

Średni bezwzględny błąd procentowy wyraża względne odchylenia prognoz od wartości rzeczywistych, tzn. w stosunku do wielkości rzeczywistych, zatem określa miarę względnego całkowitego dopasowania. Przyjęto, że skonstruowane prognozy są bardzo dobre dla ŚBBP 3%, prognozy są dobre dla 3% ŚBBP 5%, prognozy są

⁴ Zeliaś A., *Teoria prognozy*, PWE, Warszawa 1997.

dopuszczalne dla 5% ŚBBP 10% (prognoza, która przez jej odbiorcę może być uznana za dostatecznie dokładną lub wiarygodną) oraz prognozy są niedopuszczalne dla ŚBBP 10%.

Miarę dynamiki zwaną stopą zmian wykorzystuje się do charakteryzowania średniego tempa zmian wartości cechy za cały badany okres. Stopę zmian można obliczać na podstawie wszystkich wyrazów szeregu czasowego za pomocą wzoru:

$$r_g = \frac{-3m + \left[9m^2 + 24m(n-1) \cdot \left(\frac{1}{y_1} \sum_{t=1}^n y_t - n \right) \right]^{1/2}}{2m(n-1)} \cdot 100\%,$$

gdzie $m = n(n+1)$, a poziomem badanego zjawiska w okresie lub momencie t ($t = 1, 2, \dots, n$).

Jeśli stopa zmian jest większa od zera, to badane zjawisko wykazuje tendencję wzrostową, w przypadku, gdy stopa zmian jest mniejsza od zera, wówczas mamy do czynienia z tendencją spadkową. Natomiast, gdy stopa zmian jest równa zero, to występuje stagnacja w rozwoju zjawiska.

Analiza dochodów gospodarstw domowych rolników ***The analysis of farm households' incomes***

W Polsce w latach 1990-2007 dynamika zmian czynników wzrostu dochodów z indywidualnego gospodarstwa w rolnictwie była znacząca. Wpływ na poziom i zmienność dochodów z działalności w rolnictwie miały następujące zjawiska:

- uwolnienie i urealnienie cen w gospodarce rynkowej, które spowodowało relatywny spadek cen produktów sprzedawanych do cen produktów nabywanych przez indywidualne gospodarstwa rolne;
- znaczące okresowe spadki wolumenu produkcji globalnej, towarowej i końcowej w rolnictwie;
- spadek dynamiki spożycia żywności;
- wzrost importu produktów rolno-spożywczych⁵.

Poza wymienionymi czynnikami na poziom dochodów z rolnictwa miał wpływ zakres i formy interwencji państwa. Były to działania podejmowane w ramach polityki: ochrony krajowego rynku produktów rolno-żywnościowych, wsparcia cen produktów rolniczych, poprawy struktury obszarowej, modernizacji gospodarstw rolnych oraz rozwoju obszarów wiejskich. Znaczącym bodźcem dla wzrostu i stabilizacji dochodów z rolnictwa było uzyskanie płatności bezpośrednich po wstąpieniu do Unii Europejskiej (mimo występowania różnic w wysokości płatności związanych m.in. ze zmiennością kursu walutowego).

⁵ Leszczyńska M., *Zróżnicowanie dochodów ludności rolniczej i ich uwarunkowania*, WURZ, Rzeszów 2007, s. 152-161.

Przeciętne miesięczne dochody gospodarstw domowych rolników tworzyły dochód: rozporządzalny ogółem, będący sumą bieżących dochodów gospodarstwa domowego, z indywidualnego gospodarstwa rolnego, z pracy poza gospodarstwem rolnym (najmniej i na własny rachunek), dochody z własności (w tym z wynajmu nieruchomości), ze świadczeń z ubezpieczeń i pomocy społecznej oraz pozostałe dochody (obejmujące odszkodowania wypłacane przez instytucje ubezpieczeniowe, dary i alimenty otrzymane od innych gospodarstw domowych, emerytury i renty zagraniczne, wygrane w grach hazardowych i loteryjnych oraz i inne). Głównym źródłem utrzymania gospodarstw domowych rolników był dochód z indywidualnego gospodarstwa rolnego pochodzący ze sprzedaży wytworzonej produkcji rolnej (w tym spożycie naturalne), powiększonej o dopłaty bezpośrednie do produkcji i pomniejszonej o poniesione nakłady.

Tabela 1. Średnioroczne tempo zmian przeciętnych miesięcznych dochodów na 1 osobę w gospodarstwach domowych rolników w Polsce w latach 1990-2007

Table 1. The annual rate of change of average monthly incomes per capita in farm households in Poland in 1990-2007

Wyszczególnienie	Średnioroczne tempo zmian (%)
Dochód rozporządzalny ogółem	25,5
Dochód z indywidualnego gospodarstwa rolnego	22,4
Dochody z pracy poza gospodarstwem rolnym i z własności	52,3
Dochody ze świadczeń z ubezpieczeń i pomocy społecznej	36,9
Pozostałe dochody	40,9

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: Rocznik Statystyczny 1990-1997, Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 1998-2007.

W latach 1990-2007 średnioroczne tempo wzrostu wykazywało duże zróżnicowanie dla poszczególnych kategorii przeciętnych miesięcznych dochodów gospodarstw domowych rolników (porównaj tabela 1). W gospodarstwach domowych rolników najwyższe tempo wzrostu wykazywały dochody, których źródła znajdowały się poza indywidualnym gospodarstwem rolnym⁶. Średnioroczne tempo wzrostu dochodów z pracy poza gospodarstwem i z własności wynosiło ponad 50%, ze świadczeń społecznych i pozostałych dochodów prawie 40%. Z kolei średnioroczne tempo wzrostu przeciętnego miesięcznego dochodu z indywidualnego gospodarstwa rolnego wynosiło ponad 20%.

⁶ Należy zauważyć, iż częściowo na tempo zmian dochodów spoza gospodarstwa miały wpływ zmiany metodyczne badań budżetów gospodarstw domowych wprowadzone od 2004 r. polegające na włączeniu do grupy gospodarstw domowych rolników, wyróżnianej dotychczas grupy gospodarstw domowych użytkujących gospodarstwo rolne, w której to grupie dochód z indywidualnego gospodarstwa rolnego stanowił mniejszy udział w dochodzie rozporządzalnym niż w gospodarstwach domowych rolników.

Tabela 2. Struktura przeciętnych miesięcznych dochodów na 1 osobę w gospodarstwach domowych rolników w Polsce w latach 1990-2007

Table 2. The structure of average monthly incomes per capita in farm households in Poland in 1990-2007

Lata	Dochód rozporządzalny ogółem	Dochód z indywidualnego gospodarstwa rolnego	Dochody z pracy poza gospodarstwem rolnym i z własności	Dochody ze świadczeń z ubezpieczeń i pomocy społecznej	Pozostałe dochody
1990	100,0	85,0	1,6	11,8	1,6
1991	100,0	78,0	2,4	18,2	1,4
1992	100,0	77,2	2,5	19,4	0,9
1993	100,0	72,8	0,5	20,7	6,0
1994	100,0	72,7	1,8	21,7	3,8
1995	100,0	76,2	2,0	19,6	2,2
1996	100,0	73,4	2,0	20,9	3,7
1997	100,0	77,1	1,0	18,2	3,7
1998	100,0	74,8	1,5	20,9	2,8
1999	100,0	72,2	1,9	22,9	3,0
2000	100,0	72,2	1,8	22,8	3,2
2001	100,0	73,5	1,6	22,2	2,7
2002	100,0	75,6	1,6	19,9	2,9
2003	100,0	68,6	1,8	25,6	4,0
2004	100,0	66,1	9,5	21,0	3,4
2005	100,0	67,4	11,1	18,8	2,7
2006	100,0	67,4	11,4	18,3	2,9
2007	100,0	70,8	9,6	16,1	3,5

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: *Rocznik Statystyczny 1990-1997*, *Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 1998-2007*.

Zmieniała się nie tylko wysokość dochodów gospodarstw domowych rolników w latach 1990-2007, ale również struktura dochodu rozporządzalnego i jego składników (porównaj tabela 2). Udział dochodu z indywidualnego gospodarstwa rolnego w 1990 r. stanowił dokładnie 85% przeciętnego miesięcznego dochodu rozporządzalnego ogółem, podczas gdy, w 2003r. wynosił 68,6%, a w 2007 r. – 70,8%. W gospodarstwach domowych rolników wzrastał udział dochodów z różnych źródeł poza indywidualnym gospodarstwem rolnym. Dochody z pracy poza gospodarstwem rolnym i z własności stanowiły w 1990 r. 1,6% przeciętnego miesięcznego dochodu rozporządzalnego ogółem, a w 2003 r. 1,8% (9,6% w 2007r), dochody ze świadczeń z ubezpieczeń i pomocy społecznej stanowiły w 1990 r. 11,8% przeciętnego miesięcznego dochodu rozporządzalnego ogółem, a w 2003 r. 25,6% (16,1% w 2007 r.), z kolei pozostałe dochody – odpowiednio – 1,6% w 1990 i 4,0% w 2003 r. (3,5% w 2007 r.).

Tabela 3. Przeciętne miesięczne dochody na 1 osobę w gospodarstwach domowych rolników w Polsce (poziom i dynamika w latach 1990-2007 oraz prognozy na lata 2008-2010)

Table 3. The average monthly incomes per capita in farm households in Poland (level and dynamics in 1990-2007 and forecasts in 2008-2010)

Lata	Dochód rozporządzalny ogółem				Dochód z indywidualnego gospodarstwa rolnego				Dochody z pracy poza gospodarstwem rolnym i z własności			
	zł	rok po-przed-ni = 100	1990 = 100	śred-nia = 100	zł	rok po-przed-ni = 100	1990 = 100	śred-nia = 100	zł	rok po-przed-ni = 100	1990 = 100	śred-nia = 100
1990	57,73	-	100,0	14,5	49,08	-	100,0	17,1	0,95	-	100,0	4,8
1991	82,39	142,7	142,7	20,6	64,25	130,9	130,9	22,4	1,99	209,5	209,5	10,1
1992	117,33	142,4	203,2	29,4	90,60	141,0	184,6	31,6	2,88	144,7	303,2	14,7
1993	154,74	131,9	268,0	38,8	112,67	124,4	229,6	39,3	0,80	27,8	84,4	4,1
1994	205,18	132,6	355,4	51,4	149,21	132,4	304,0	52,1	3,74	466,3	393,7	19,1
1995	282,36	137,6	489,1	70,7	215,16	144,2	438,4	75,1	5,53	147,9	582,1	28,2
1996	343,15	121,5	594,4	86,0	252,07	117,2	513,6	88,0	6,76	122,2	711,6	34,4
1997	439,27	128,0	760,9	110,0	338,53	134,3	689,8	118,2	4,58	67,8	482,1	23,3
1998	406,76	92,6	704,6	101,9	304,24	89,9	619,9	106,2	6,05	132,1	636,8	30,8
1999	411,37	101,1	712,6	103,1	296,85	97,6	604,8	103,6	7,84	129,6	825,3	39,9
2000	455,98	110,8	789,8	114,2	329,12	110,9	670,6	114,9	8,14	103,8	856,8	41,5
2001	497,55	109,1	861,9	124,6	365,97	111,2	745,7	127,7	7,72	94,8	812,6	39,3
2002	571,83	114,9	990,5	143,3	432,44	118,2	881,1	150,9	9,43	122,2	992,6	48,0
2003	477,90	83,6	827,8	119,7	328,05	75,9	668,4	114,5	8,39	89,0	883,2	42,7
2004	539,94	113,0	935,3	135,3	356,92	108,8	727,2	124,6	51,57	614,7	5428,4	262,7
2005	606,16	112,3	1050,0	151,9	408,45	114,4	832,2	142,6	67,20	130,3	7073,7	342,3
2006	689,74	113,8	1194,8	172,8	464,84	113,8	947,1	162,2	78,62	117,0	8275,8	400,5
2007	845,81	122,6	1465,1	211,9	598,97	128,9	1220,4	209,0	81,14	103,2	8541,1	413,4
2008	896,40	-	-	-	630,88	-	-	-	90,27	-	-	-
2009	959,07	-	-	-	675,74	-	-	-	97,92	-	-	-
2010	1021,74	-	-	-	720,60	-	-	-	105,57	-	-	-

Źródło: Źródło: Obliczenia własne na podstawie: *Rocznik Statystyczny 1990-1997*, *Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 1998-2007*.

W wyniku połączenia w 2004 r. grupy gospodarstw domowych rolników i gospodarstw domowych użytkujących gospodarstwo rolne nastąpił wzrost udziału dochodów z pracy poza gospodarstwem rolnym i z własności w przeciętnym miesięcznym dochodzie rozporządzalnym ogółem gospodarstw domowych rolników z 1,8% w 2003 r. do 9,5% w 2004 r. Ponadto można zauważyć w strukturze znaczący wzrost udziału dochodów ze świadczeń z ubezpieczeń i pomocy społecznej z 19,9% w 2002 r. do 25,6% w 2003 r., co było spowodowane wyższym udziałem wypłat z ubezpieczeń rolniczych uzyskanych przez gospodarstwa domo-

we rolników z tytułu strat związanych z warunkami klimatycznymi w 2003 r. i niższym przeciętnym miesięcznym dochodem rozporządzalnym ogółem uzyskanym w gospodarstwach domowych rolników 477,90 zł w 2003 r. (571,83 zł w 2002 r.) oraz przeciętnym miesięcznym dochodem z indywidualnego gospodarstwa rolnego 328,05 zł w 2003 r., (432,44 zł w 2002 r.).

Tabela 4. Przeciętne miesięczne dochody na 1 osobę w gospodarstwach domowych rolników w Polsce (wielkość i dynamika w latach 1990-2007 oraz prognozy na lata 2008-2010) (c.d.)
Table 4. The average monthly incomes per capita in farm households in Poland (level and dynamics in 1990-2007 and forecasts in 2008-2010) (continuation)

Lata	Dochody ze świadczeń z ubezpieczeń i pomocy społecznej				Pozostałe dochody			
	zł	rok poprzedni = 100	1990 = 100	średnia = 100	zł	rok poprzedni = 100	1990 = 100	średnia = 100
1990	6,79	-	100,0	8,4	0,91	-	100,0	7,2
1991	15,02	221,2	221,2	18,7	1,13	124,2	124,2	9,0
1992	22,77	151,6	335,3	28,3	1,08	95,6	118,7	8,6
1993	32,02	140,6	471,6	39,8	9,25	856,5	1016,5	73,3
1994	44,52	139,0	655,7	55,4	7,71	83,4	847,3	61,1
1995	55,40	124,4	815,9	68,9	6,27	81,3	689,0	49,7
1996	71,70	129,4	1056,0	89,2	12,62	201,3	1386,8	100,0
1997	80,03	111,6	1178,6	99,5	16,13	127,8	1772,5	127,8
1998	85,08	106,3	1253,0	105,8	11,39	70,6	1251,6	90,3
1999	94,32	110,9	1389,1	117,3	12,36	108,5	1358,2	97,9
2000	103,95	110,2	1530,9	129,3	14,77	119,5	1623,1	117,0
2001	110,41	106,2	1626,1	137,3	13,45	91,1	1478,0	106,6
2002	113,66	102,9	1673,9	141,4	16,30	121,2	1791,2	129,2
2003	122,34	107,6	1801,8	152,2	19,12	117,3	2101,1	151,5
2004	113,18	92,5	1666,9	140,8	18,27	95,6	2007,7	144,8
2005	113,82	100,6	1676,3	141,6	16,69	91,4	1834,1	132,3
2006	126,36	111,0	1861,0	157,2	19,92	119,4	2189,0	157,8
2007	135,91	107,6	2001,6	169,0	29,79	149,5	3273,6	236,1
2008	143,09	-	-	-	31,43	-	-	-
2009	149,78	-	-	-	34,18	-	-	-
2010	156,46	-	-	-	36,93	-	-	-

Prognozy wyznaczone za pomocą modelu trendu pełzającego z wagami harmonicznymi charakteryzowały się błędami poniżej 5%.

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: *Rocznik Statystyczny 1990-1997*, *Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 1998-2007*.

W tabeli 3 przedstawiono wyniki obliczeń zmian w poziomie dochodów gospodarstw domowych rolników w latach 1990-2007 za pomocą indywidualnych indeksów łańcuchowych oraz o stałej podstawie (jako podstawę porównań przyjęto 1990 r. oraz średni poziom dochodów w latach 1990-2007). Analiza indywidualnych indeksów podstawowych w latach 1990-1996 wskazała, iż poziomy: przeciętnego miesięcznego dochodu rozporządzalnego ogółem, przeciętnego miesięcznego dochodu z indywidualnego gospodarstwa rolnego oraz przeciętnych miesięcznych dochodów ze świadczeń z ubezpieczeń i pomocy społecznej w latach 1990-1997, były niższe w stosunku do średniego poziomu tych dochodów (określonych w latach 1990-2007).

Z kolei w latach 1997-2007 (1998-2007 dla dochodów ze świadczeń z ubezpieczeń i pomocy społecznej) poziomy indywidualnych indeksów podstawowych dla przeciętnego miesięcznego dochodu rozporządzalnego ogółem, przeciętnego miesięcznego dochodu z indywidualnego gospodarstwa rolnego oraz przeciętnych miesięcznych dochodów ze świadczeń z ubezpieczeń i pomocy społecznej były wyższe w stosunku do średniego poziomu tych dochodów (określonych w latach 1990 – 2007). Przeciętny miesięczny dochód rozporządzalny ogółem w 1990 r. stanowił jedynie 14,5% średniego poziomu tego dochodu (określonego w latach 1990-2007), dochód z indywidualnego gospodarstwa rolnego – odpowiednio – 17,1%, a ze świadczeń z ubezpieczeń i pomocy społecznej 8,4%. Badane wielkości w 2007 r. wynosiły odpowiednio 211,9%, 209% i 169%.

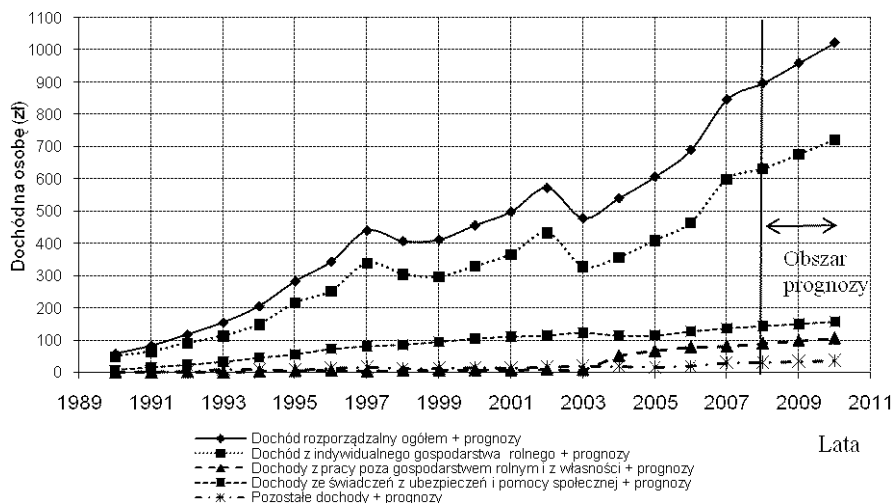
Analiza dynamiki poszczególnych kategorii dochodów w latach 1990-2007 wskazała na znaczące różnice tempa ich wzrostu. Najwyższy wzrost miały przeciętne miesięczne wielkości pozostałych dochodów i dochodów ze świadczeń z ubezpieczeń i pomocy społecznej, kolejno ponad 30-krotny i 20-krotny w 2007 r. w stosunku do 1990 r. Z kolei przeciętny miesięczny dochód rozporządzalny ogółem gospodarstw domowych rolników wzrósł ponad 14-krotnie w 2007 r. w stosunku do 1990 r., dochód z indywidualnego gospodarstwa rolnego wzrósł w 2007 r. 12-krotnie. Przeciętne miesięczne dochody uzyskiwane poza gospodarstwem i z własności wzrosły w porównaniu z 1990 r. prawie 9-krotnie w 2003 r. i ponad 80-krotnie w 2007 r.

W latach 1990-2007 można wyróżnić trzy podokresy o zróżnicowanym poziomie wzrostu dochodów (porównaj wykres 1). W latach 1990-1997 szybszy wzrost wykazywały przeciętne miesięczne dochody uzyskiwane poza gospodarstwem rolnym (w tym z własności, świadczeń i pomocy społecznej oraz pozostałe dochody) niż przeciętny miesięczny dochód z gospodarstwa rolnego. Niski wzrost dochodów z gospodarstwa rolnego był związany w tym okresie ze spadkiem wolumenu produkcji w rolnictwie oraz niekorzystnymi relacjami cenowymi, mierzonymi indeksem nożyc cen w rolnictwie, wynikającymi z urealnienia warunków cenowych w gospodarce rynkowej.

W latach 1998-2003 wzrost dochodów gospodarstw domowych rolników był wolniejszy niż w latach 1990-1997 oraz 2004-2007. Warto zwrócić uwagę, iż w 2003 r. wystąpił spadek dochodu z indywidualnego gospodarstwa rolnego, co

Wykres 1. Przeciętne miesięczne dochody na 1 osobę w gospodarstwach domowych rolników w Polsce w latach 1990-2007 i ich prognozy na lata 2008-2010

Graph 1. The average monthly incomes per capita in farm households in Poland in 1990-2007 and forecasts in 2008-2010



Źródło: Obliczenia własne na podstawie: *Rocznik Statystyczny 1990-1997*, *Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 1998-2007*.

spowodowało spadek dochodów rozporządzalnych ogółem gospodarstw domowych rolników. Spadek ten był związany z niekorzystną sytuacją w produkcji roślinnej spowodowaną niekorzystnymi warunkami klimatycznymi⁷. W latach 1998-2003 wzrost dochodów uzyskiwanych poza indywidualnym gospodarstwem rolnym był wolniejszy, w związku z tym straty poniesione z produkcji rolnej nie zostały pokryte dochodami z innych źródeł. Był to okres spadku realnych dochodów w rolnictwie i najgłębszego kryzysu dochodowego w gospodarstwach domowych rolników w latach 1990-2007.

Lata 2004-2007 charakteryzowały się najszybszym wzrostem dochodu rozporządzalnego ogółem gospodarstw domowych rolników i dochodu z indywidualnego gospodarstwa rolnego w porównaniu do pozostałych omówionych podokresów. W prognozowanym okresie przewiduje się dalszy wzrost dochodu rozporządzalnego ogółem i jego składników w gospodarstwach domowych rolników. Wzrost przeciętnego miesięcznego dochodu rozporządzalnego ogółem będzie się kształtował w przedziale od 896,40 zł do 1021,74 zł w latach 2008-2010, a dochodu z indywidualnego gospodarstwa rolnego od 630,88 zł do 720,60 zł.

⁷ Analiza sytuacji gospodarczej Polski w 2003 r., Ministerstwo Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej, Departament Analiz i Prognoz Ekonomicznych, Warszawa 2004, s. 13-14.

Podsumowanie

Conclusion

W okresie siedemnastu lat systemu gospodarki rynkowej w Polsce w dochodach gospodarstw domowych rolników zaszły istotne zmiany. Analiza dynamiki poszczególnych kategorii dochodów w latach 1990-2007 wskazała na znaczące różnice tempa ich wzrostu. Najszybciej wzrastały przeciętne miesięczne dochody kolejno z pracy poza gospodarstwem rolnym i własności, pozostałe dochody oraz dochody ze świadczeń z ubezpieczeń i pomocy społecznej. Najwolniej wzrastały przeciętny miesięczny dochód z indywidualnego gospodarstwa rolnego i dochód rozporządzalny ogółem.

Struktura dochodów gospodarstw domowych rolników uległa zmianie. W latach 1990-2007 spadł udział dochodu z indywidualnego gospodarstwa rolnego i wzrósł udział dochodów spoza gospodarstwa w przeciętnym miesięcznym dochodzie rozporządzalnym ogółem. Udział dochodów spoza gospodarstwa rolnego był jednak nadal niski. Nie wliczając do niego świadczeń społecznych, wynosił jedynie kilkanaście procent dochodu rozporządzalnego ogółem gospodarstw domowych rolników. Należy się spodziewać, że udział dochodów spoza gospodarstwa rolnego w dochodzie rozporządzalnym ogółem gospodarstw domowych rolników będzie w dalszym ciągu wzrastał.

Wzrost dochodów uzyskiwanych spoza gospodarstwa rolnego był szybszy niż otrzymywanych z gospodarstwa, należy się spodziewać, że wzrost dochodu rozporządzalnego ogółem gospodarstw domowych rolników w Polsce ulegnie znaczącemu przyspieszeniu, z powodu dalszego wzrostu dochodów z pracy poza gospodarstwem rolnym, z własności i pozostałych dochodów. Takiemu postępowi sprzyjać będzie rozwój ogólnogospodarczy w wyniku, którego powstają nowe możliwości zarobkowe dla osób wchodzących w skład gospodarstw domowych rolników. Spodziewany jest również wzrost dochodu z indywidualnego gospodarstwa rolnego w wyniku poprawy struktury obszarowej, modernizacji gospodarstw i wzrostu wydajności pracy.

Literatura

Bibliography

Analiza sytuacji gospodarczej Polski w 2003 r., Ministerstwo Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej, Departament Analiz i Prognoz Ekonomicznych, Warszawa 2004.

Leszczyńska M., *Zróźnicowanie dochodów ludności rolniczej i ich uwarunkowania*, WURZ, Rzeszów 2007.

Stańko S., *Prognozowanie w rolnictwie*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa 1999.

Zegar J.S., *Dochody w rolnictwie w okresie transformacji i integracji europejskiej*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2008.

Zegar J.S., *Dochody w strategii rozwoju rolnictwa (na progu integracji europejskiej)*, IERiGŻ, Warszawa 2004.

Zeliaś A., *Teoria prognozy*, PWE, Warszawa 1997.

Dynamika dochodów gospodarstw domowych rolników w Polsce w latach 1990-2007 i ich prognozy na lata 2008-2010

Streszczenie

Celem artykułu jest analiza dochodów gospodarstw domowych rolników w Polsce w latach 1990-2007 i prognozy na lata 2008-2010. W pierwszej części artykułu omówiono zastosowaną metodę badania. W drugiej części przedstawiono wyniki analizy statystycznej poziomu i dynamiki dochodów i ich struktury. Wymieniono ogólne czynniki ekonomiczne, które wpływały na wzrost i stabilizację dochodów rolniczych. Dla trzyletniej prognozy założono się niezmiennosć produkcji, popytu, cen i wsparcia.

The dynamics of farm households' incomes in Poland in 1990-2007 and the forecasts in 2008-2010

Summary

The article has in view the analysis of farm households' incomes in Poland in 1990-2007 and forecasts in 2008-2010. In the first part of the paper the applied method of research has been discussed. In the second part the results of statistical analysis of the level and dynamics of incomes and their structures have been presented. The general economic factors affecting the growth and stabilization of farm incomes have been mentioned. In three years prognosis invariability of production, demand, prices and support have been assumed.

ANNA GAWROŃSKA, JAROSŁAW LIRA

Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu

Sezonowość cen żywca wieprzowego w wybranych krajach Unii Europejskiej

Seasonality of pig livestock prices in selected EU countries

Wstęp

Introduction

Wiele rodzajów produkcji rolniczej charakteryzuje się dużą sezonowością, czyli wahaniami o pewnej regularności i powtarzalności, występujących zazwyczaj w cyklu rocznym, a także w określonych miesiącach i porach roku. Sezonowość produkcji jest bezpośrednim wynikiem zmian pór roku i związanym z nimi zmian warunków klimatycznych, wahań popytu oraz w pewnym stopniu realizowanej polityki gospodarczej. Oddziaływanie polityki ekonomicznej oraz zmiany warunków pogodowych sprawiają, że w poszczególnych latach globalna skala i zakres wahań sezonowych bywają różne. W długich okresach czasu wpływ na wahania sezonowe ma także postęp techniczny. W produkcji zwierzęcej, sezonowość jest wynikiem szeregu zróżnicowanych przyczyn, w tym sezonowej zmienności warunków klimatycznych, sezonowości dostaw paszy oraz biologicznego charakteru procesu produkcyjnego. Sezonowość produkcji rolniczej wywołuje wiele negatywnych skutków, głównie w sferze rynku produktów rolnych, organizacji gospodarstw, nakładów i dochodów rolniczych. Od sezonowości produkcji uzależniony jest w znacznym stopniu rozkład podaży poszczególnych produktów rolnych, a także poziom cen na rynku rolnym. Ponadto znajomość wahań sezonowych¹ jest niezbędna przy prognozowaniu danego zjawiska gospodarczego.

¹ Bunn D.W., Vassilopoulos A. I., *Comparison of seasonal estimation methods in multi-item short-term forecasting*, International Journal of Forecasting 15, 1999. Gawrońska A., *Sektor wieprzowiny w Polsce – stan obecny i perspektywy rozwoju*, Rozpr. Nauk. 388, Wyd. AR, Poznań 2007; Lee H. S., Siklos P. L., *The role of seasonality in economic time series*. Reinterpreting money-output causality in U.S. data, International Journal of Forecasting 13, 1997; Łęczycki W., *Sezonowość oraz cykliczność skupu i cen żywca wieprzowego w Polsce w latach 1994-2003*, Rocz. Nauk. SERiA, Tom VII, Zeszyt 2, s. 143-147, Warszawa 2005; Shilpi F. J. *Estimating the Level of Protection: The Implication of Seasonal Price Fluctuations*, World Development Vol. 24, No. 5., 1996, s. 929-937; Stańko St., *Prognozowanie w rolnictwie*, SGGW, Warszawa 1999.

Celem pracy była ocena zjawiska sezonowości dla miesięcznych cen żywca wieprzowego od stycznia 1998 roku do czerwca 2006 roku, w wybranych krajach Unii Europejskiej.

Materiały i metoda badawcza ***Research materials and method***

Materiał badawczy stanowiły dane pochodzące z raportów Komisji Europejskiej (<http://ec.europa.eu>). W pracy analizowano wahania sezonowe w cenach żywca wieprzowego (100 kg/ euro klasa E) w poszczególnych miesiącach od stycznia 1998 roku do czerwca 2006 roku, w 16 wybranych krajach Unii Europejskiej. Wybór krajów oraz zakres czasowy wynikał z dostępności danych, dotyczących cen żywca wieprzowego w układzie miesięcznym. Otrzymano szeregi czasowe złożone ze 102 jednostek czasowych.

Występowanie wahań sezonowych można określić na podstawie wiedzy pozastatystycznej o danym zjawisku, analizy graficznej oraz statystycznej. W pracy wahania sezonowe dla cen żywca wieprzowego określono na podstawie analizy statystycznej², polegającej na zastosowaniu nieparametrycznego testu zwanego testem Kruskala-Wallisa (test sum rang). Jeśli w danym zjawisku nie występują wahania sezonowe wówczas rozkład tych wahań powinien być taki sam we wszystkich okresach.

Sprawdzając istotność wahań sezonowych przyjęto dwie hipotezy:

$$H_0 : R_1 = R_2 = R_3 = \dots R_d$$

$$H_1 : \neg H_0$$

Następnie obliczono statystykę chi-kwadrat (χ^2) o $d-1$ stopniach swobody:

$$\chi^2 = \frac{12}{n(n+1)} \sum_{i=1}^d \frac{R_i^2}{f_i} - 3(n+1)$$

gdzie:

d – liczba podokresów cyklu okresowości (12 miesięcy),

n – liczba efektów sezonowych ($n = \sum f_i$),

f_i – liczba efektów sezonowych w i -tym podokresie,

R_i – suma rang w i -tym podokresie.

Wartość obliczoną statystyki chi-kwadrat porównywano z wartością chi-kwadrat krytyczną (19,68) wyznaczoną z prawdopodobieństwem $\alpha = 0,05$ i stopniami swobody $d = 11$. W państwach, dla których obliczona statystyka chi-kwadrat była większa niż statystyka chi-kwadrat krytyczna, odrzucono hipotezę H_0 (sumy rang dla

² Wahania sezonowe zostały wyodrębnione według etapów opisanych m.in. przez Wysocki F. i Lira J., *Statystyka opisowa*, Wyd. AR, Poznań 2005; Stańko St., *Prognozowanie w rolnictwie*, stosując metodę mechaniczną oraz model multiplikatywny.

poszczególnych okresów są takie same) na korzyść hipotezy H_1 (sumy rang dla poszczególnych okresów różnią się między sobą). Oznacza to, że w tych państwach występowały wahania sezonowe dla cen żywca wieprzowego. Analizując zjawisko wahań sezonowych dla cen żywca wieprzowego uwzględniono także pozastatystyczną wiedzę o danym zjawisku.

W następnym kroku, stosując analizę skupień³, pogrupowano badane kraje Unii Europejskiej ze względu na miesięczne wskaźniki sezonowości cen żywca wieprzowego. Celem analizy skupień był podział obserwowanych obiektów na pewną liczbę grup (skupień), tak aby obiekty znajdujące się w jednej grupie były jak najbardziej podobne do siebie, a należące do innych grup różniły się od siebie⁴.

Wyniki badań empirycznych ***Results of empirical studies***

Na podstawie testu Kruskala-Wallisa stwierdzono, że obliczona statystyka chi-kwadrat dla Finlandii (10,28) i Irlandii (18,91) była mniejsza od wartości krytycznej chi-kwadrat (19,68) wyznaczonej z prawdopodobieństwem $\alpha = 0,05$ i stopniami swobody $d = 11$ (tab. 1). Oznacza to, że w tych dwóch państwach nie występowały wahania sezonowe w cenach żywca wieprzowego. W dalszych rozważaniach koncentrowano się zatem na pozostałych czternastu krajach Unii Europejskiej.

Tabela 1. Obliczone wartości statystyki chi-kwadrat^{a)} dla miesięcznych cen żywca wieprzowego w poszczególnych państwach Unii Europejskiej

Table 1. Calculated chi-square for monthly pig livestock prices in selected EU countries

Kraje	Statystyka chi-kwadrat obliczona
Austria	38,64
Belgia	27,32
Dania	22,85
Francja	35,80
Grecja	33,28
Hiszpania	67,80
Holandia	26,05
Luksemburg	24,75
Niemcy	29,81
Polska	43,17

³ Analizę skupień przeprowadzono stosując technikę aglomeracji. W badaniach porównywano kilka metod aglomeracji (pojedynczego wiązania, pełnego wiązania, średnich połączeń oraz metodę Warda). Ostatecznie jednak w pracy przedstawiono wyniki otrzymane metodą Warda, gdyż według autora, metoda ta w sposób najbardziej widoczny podzieliła badane obiekty na grupy. Wyniki grupowania zostały przedstawione w postaci dendrogramu. Do obliczeń wykorzystano program komputerowy STATISTICA 7.1.

⁴ Stanisław A., *Przystępny kurs statystyki z zastosowaniem STATISTICA PL na przykładach z medycyny*, Tom 3, Analizy wielowymiarowe, Kraków 2007.

Portugalia	58,23
Szwecja	37,69
Wielka Brytania	34,52
Włochy	50,08
Finlandia	10,28
Irlandia	18,91

a) wartość empiryczną statystyki chi-kwadrat porównywano z wartością krytyczną dla rozkładu chi-kwadrat (19,68) wyznaczoną z prawdopodobieństwem $\alpha = 0,05$ i stopniami swobody $d = 11$.

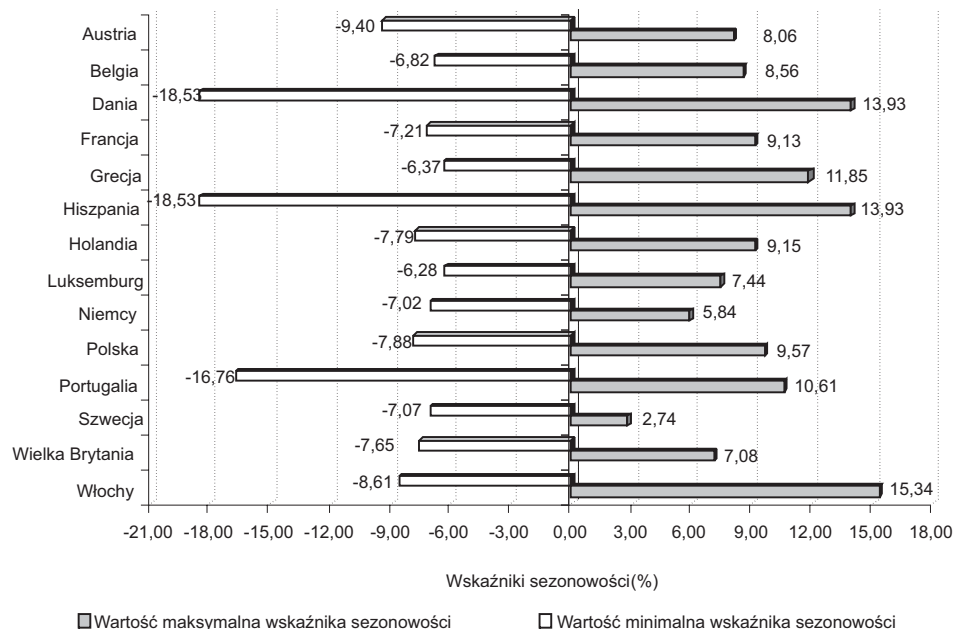
a) the empirical value of chi-square were compared with the critical value for chi-square distribution (19,68) found with probability of = 0,05 and degrees of freedom $d = 11$.

Źródło: Opracowanie własne.

Wartości miesięcznych wskaźników sezonowości były zróżnicowane w badanych krajach Unii Europejskiej i wahały się w granicach: od 18,53% in minus do 15,34% in plus (rys. 1, tab. 2). Największe zmiany miesięcznych cen żywca wie-

Rysunek 1. Wartości maksymalne i minimalne miesięcznych wskaźników sezonowości dla cen żywca wieprzowego (według badanych państw Unii Europejskiej)

Figure 1. The maximum and minimum values of monthly indicators of seasonality for pig live-stock prices (according to studies in EU countries)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych pochodzących z raportów Komisji Europejskiej (<http://ec.europa.eu>).

przowego na skutek działania sezonowości obserwowano w Dani i Hiszpanii. W ciągu roku ceny żywca wieprzowego wahały się w tych krajach od -18,53% do 13,93%. Natomiast w Portugalii najniższa wartość wskaźnika sezonowości wynosiła w ciągu roku -16,76%, najwyższa zaś 10,61%, a we Włoszech odpowiednio -8,61% i 15,34% (rys. 1, tab. 2).

Tabela 2. Miesięczne wskaźniki sezonowości cen żywca wieprzowego w wybranych krajach Unii Europejskiej

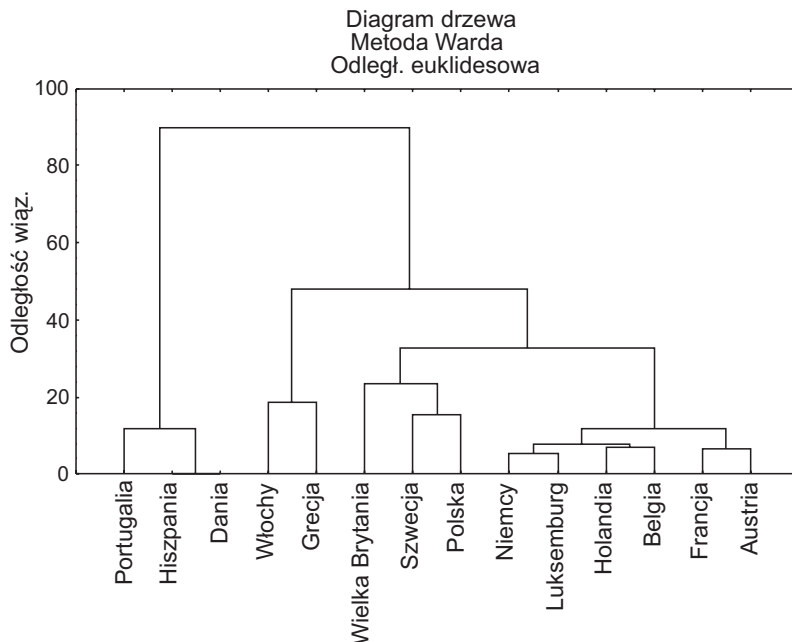
Table 2. Monthly indicators of seasonality for pig livestock prices in selected EU countries

Kraje	Wskaźniki sezonowości według miesięcy (%)					
	I	II	III	IV	V	VI
Austria	-4,03	3,70	8,06	0,00	-0,47	6,08
Belgia	-3,41	4,94	8,56	2,66	-0,33	1,92
Dania	2,73	10,94	13,93	4,48	3,02	9,73
Francja	-2,46	2,87	9,13	-1,55	-1,79	7,45
Grecja	-1,66	-3,16	-3,39	-5,66	-3,03	6,70
Hiszpania	2,73	10,94	13,93	4,48	3,02	9,73
Holandia	-3,02	7,20	9,15	-0,10	-2,74	4,42
Luksemburg	-3,55	1,53	7,44	2,88	0,01	4,17
Niemcy	-5,62	5,77	5,84	3,06	0,39	5,52
Polska	-7,88	-3,60	2,16	3,72	-0,56	-0,82
Portugalia	2,42	7,46	8,71	0,88	3,60	10,61
Szwecja	-7,07	-4,58	1,12	2,58	1,08	1,49
Wielka Brytania	-2,27	0,24	7,08	6,55	3,98	2,30
Włochy	-4,76	-4,97	-2,95	-7,03	-8,61	-1,25
Kraje	Wskaźniki sezonowości według miesięcy (%)					
	VII	VIII	IX	X	XI	XII
Austria	5,72	3,66	-0,19	-7,81	-9,40	-5,32
Belgia	-2,09	0,86	1,45	-4,23	-6,82	-3,53
Dania	6,55	-3,86	-12,28	-18,53	-14,40	-2,32
Francja	6,24	-1,11	-1,26	-7,21	-6,47	-3,83
Grecja	11,85	8,34	2,42	-2,13	-6,37	-3,89
Hiszpania	6,55	-3,86	-12,28	-18,53	-14,40	-2,32
Holandia	2,16	0,84	0,28	-5,65	-7,79	-4,75
Luksemburg	2,52	0,45	0,60	-5,36	-6,28	-4,41
Niemcy	2,61	0,52	-0,58	-6,57	-7,02	-3,92
Polska	7,51	9,57	4,35	-3,71	-5,59	-5,14
Portugalia	7,89	-0,63	-9,09	-16,76	-13,89	-1,22
Szwecja	1,00	0,26	2,74	2,14	1,98	-2,74
Wielka Brytania	-0,93	-6,43	-7,65	-3,94	0,82	0,24
Włochy	7,68	15,34	14,16	2,61	-3,76	-6,47

Źródło: Obliczenia własne.

- grupa 1: Portugalia, Hiszpania i Dania,
- grupa 2: Włochy, Grecja,
- grupa 3: Wielka Brytania,
- grupa 4: Szwecja, Polska,
- grupa 5: Niemcy, Luksemburg, Holandia, Belgia,
- grupa 6: Francja, Austria.

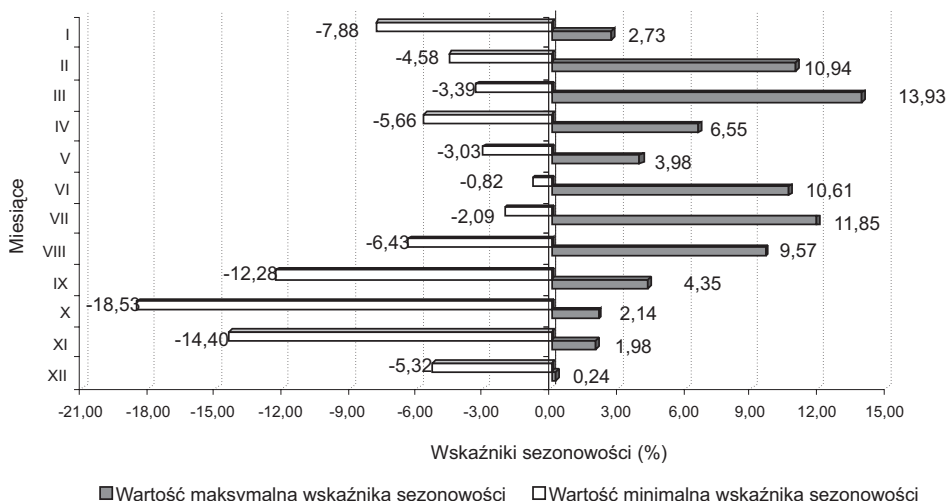
Figure 2. Dendrogram constructed on the basis of Ward's method



144

Rysunek 3. Wartości maksymalne i minimalne miesięcznych wskaźników sezonowości dla cen żywca wieprzowego w krajach UE^{a)} (według miesięcy)

Figure 3. The maximum and minimum values of monthly indicators of seasonality for pig live-stock prices in EU countries^{a)} (arranged according to months)



a) wskaźniki sezonowości zostały podane dla 14 badanych krajów UE.

a) indicators of seasonality given for 14 studied EU countries

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych pochodzących z raportów Komisji Europejskiej (<http://ec.europa.eu>).

Cechą charakterystyczną państw należących do grupy 1 (rys. 2), jest wzrost cen żywca wieprzowego na skutek działania sezonowości od stycznia do lipca każdego roku, oraz ich spadek od sierpnia do grudnia. Szczególnie duże obniżenie ceny obserwuje się w każdym z tych państw w październiku. Cena żywca wieprzowego spada wówczas o ponad 16% od przeciętnej dla danego okresu. Jednocześnie należy zwrócić uwagę, że tylko w tej grupie państw spadek cen żywca wieprzowego na skutek działania sezonowości jest tak wysoki (tab. 2).

Analiza wahań sezonowych we Włoszech i Grecji (grupa 2) pozwala stwierdzić, że w krajach tych przez większą część roku ceny żywca wieprzowego na skutek działania sezonowości są niższe od przeciętnej dla danego okresu. Wzrost cen żywca w Grecji występuje w okresie od czerwca do września, natomiast we Włoszech od lipca do października (tab. 2).

W Polsce ceny żywca wieprzowego na skutek działania sezonowości są wyższe od przeciętnej dla danego okresu w marcu i kwietniu oraz w lipcu, sierpniu i wrześniu (tab. 2). Krajem najbardziej podobnym do Polski, pod względem wpływu sezonowości na kształtowanie się cen żywca wieprzowego – według metody Warda, jest Szwecja (rys. 2).

Należy zwrócić uwagę, że kraje z grupy 5 i 6 są bardzo zbliżone do siebie pod względem kształtowania się wahań sezonowych dla cen żywca wieprzowego. Cechą charakterystyczną tych dwóch skupisk jest fakt, że w styczniu, październiku, listopadzie i grudniu każdego badanego roku następuje spadek ceny żywca wieprzowego w tych krajach na skutek działania sezonowości. Natomiast wzrost cen obserwuje się przede wszystkim w lutym, marcu oraz czerwcu każdego badanego roku (tab. 2).

Analiza wahań sezonowych dla cen żywca wieprzowego w wybranych krajach Unii Europejskiej według miesięcy wskazuje, że największe odchylenia od trendu występowały każdego badanego roku w lutym, marcu, czerwcu oraz lipcu (powyżej 10%) (rys. 3). Z kolei w takich miesiącach jak: wrzesień, październik i listopad ceny żywca wieprzowego w Unii Europejskiej były najniższe od przeciętnej dla tych okresów odpowiednio o -12,28%, -18,53% oraz -14,40% na skutek działania wahań sezonowych (rys. 3).

Podsumowanie

Conclusion

Na podstawie analizy miesięcznych wskaźników sezonowości obliczonych dla cen żywca wieprzowego w wybranych krajach Unii Europejskiej można stwierdzić, że:

1. Wpływ wahań sezonowych na cenę żywca wieprzowego był zróżnicowany w badanych krajach Unii Europejskiej i wahał się w granicach: od 18,53% in minus do 15,34% in plus.
2. Wśród badanych państw Unii Europejskiej można wyróżnić 6 grup krajów, charakteryzujących się dużym podobieństwem w kształtowaniu się zjawiska sezonowości dla cen żywca wieprzowego. Stanowiły je następujące państwa: Portugalia, Hiszpania i Dania (grupa 1), Włochy i Grecja (grupa 2), Wielka Brytania (grupa 3), Szwecja i Polska (grupa 4), Niemcy, Luksemburg, Holandia i Belgia (grupa 5), Francja i Austria (grupa 6).
3. Ceny żywca wieprzowego w badanych krajach Unii Europejskiej na skutek działania sezonowości, były wyższe od przeciętnej dla tych okresów w: lutym, marcu, czerwcu oraz lipcu (powyżej 10%). Z kolei w takich miesiącach jak: wrzesień, październik i listopad ceny były – niższe – odpowiednio o -12,28%, -18,53% oraz -14,40%.

Literatura

Bibliographye

- Bunn D.W., Vassilopoulos A. I. . *Comparison of seasonal estimation methods in multi-item short-term forecasting*. International Journal of Forecasting 15, 1999.
- Gawrońska A., *Sektor wieprzowiny w Polsce – stan obecny i perspektywy rozwoju*, Rozpr. Nauk. 388, Wyd. AR., Poznań 2007.
- Lee H. S., Siklos P. L., *The role of seasonality in economic time series*. Reinterpreting money-output causality in U.S. data, International Journal of Forecasting 13, 1997.
- Łęczycki W., *Sezonowość oraz cykliczność skupu i cen żywca wieprzowego w Polsce w latach 1994-2003*, Rocz. Nauk. SERiA, Tom VII, Zeszyt 2, s. 143-147, Warszawa 2005.
- Shilpi F. J., *Estimating the Level of Protection: The Implication of Seasonal Price Fluctuations*, World Development, Vol. 24, No. 5, 1996, s. 929-937.
- Stańko St., *Prognozowanie w rolnictwie*, SGGW, Warszawa 1999.
- Stanisz A., *Przystępny kurs statystyki z zastosowaniem STATISTICA PL na przykładach z medycyny*, Tom 3, Analizy wielowymiarowe, Kraków 2007.
- Wysocki F., Lira J., *Statystyka opisowa*, Wyd. AR, Poznań 2005.
- <http://ec.europa.eu> – Raporty Komisji Europejskiej.

Sezonowość cen żywca wieprzowego w wybranych krajach Unii Europejskiej

Streszczenie

Celem pracy była ocena zjawiska sezonowości dla miesięcznych cen żywca wieprzowego od stycznia 1998 roku do czerwca 2006 roku, w wybranych krajach Unii Europejskiej. Wahanias sezonowe określono na podstawie wiedzy pozastatystycznej oraz analizy statystycznej. Stosując analizę skupień, pogrupowano badane kraje Unii Europejskiej ze względu na miesięczne wskaźniki sezonowości cen żywca wieprzowego.

Wpływ wahań sezonowych na cenę żywca wieprzowego był zróżnicowany w badanych krajach Unii Europejskiej i wahał się w granicach: od 18,53% in minus do 15,34% in plus. Wśród badanych państw Unii Europejskiej można wyróżnić 6 grup krajów, charakteryzujących się dużym podobieństwem w kształtowaniu się zjawiska sezonowości dla cen żywca wieprzowego. Stanowiły je następujące państwa: Portugalia, Hiszpania i Dania (grupa 1), Włochy i Grecja (grupa 2), Wielka Brytania (grupa 3), Szwecja i Polska (grupa 4), Niemcy, Luksemburg, Holandia i Belgia (grupa 5), Francja i Austria (grupa 6). Ceny żywca wieprzowego w badanych krajach Unii Europejskiej były najwyższe od przeciętnej dla tych okresów w: lutym, marcu, czerwcu oraz lipcu, a najniższe we: wrześniu, październiku i listopadzie na skutek działania sezonowości.

Seasonality of pig livestock prices in selected EU countries

Summary

The aim of the paper was to evaluate the phenomenon of seasonality of monthly pig livestock prices for the period from January 1998 to June 2006 in selected EU countries. The seasonal fluctuations have been defined on the basis of non-statistical data and statistical analysis. With the use of cluster analysis the studied EU countries have been grouped according to the monthly indicators of pig livestock prices.

The influence of seasonal fluctuations on the pig livestock prices varied in the studied EU countries and ranged from a fall by 18.53 percent to rise by 15.34 percent. Among the studied EU countries it is possible to distinguish 6 groups characterised by high similarities in shaping of the phenomenon of seasonality of pig livestock prices. Those groups included the following countries: Portugal, Spain and Denmark (group 1), Italy and Greece (group 2), Great Britain (group 3), Sweden and Poland (group 4), Germany, Luxembourg, Holland and Belgium (group 5), France and Austria (group 6). The prices of pig livestock in the studied EU countries were the highest compared with the average for those periods in February, March, June and July, and the lowest in September, October and November due to the effect of seasonality.

ALEKSANDRA STADNIK

Wyższa Szkoła Bankowa we Wrocławiu

Imigranci w społeczeństwie goszczącym – wybrane problemy

Immigrants in the host society – chosen problems

Wstęp

Introduction

Migracje międzynarodowe to społeczny fenomen. Ruchy ludnościowe przełomu XX i XXI wieku są odbiciem zjawisk i procesów związanych z globalizacją, utożsamiane są z jakościowymi zmianami w dynamice światowego systemu, przeobrażeniami globalnej ekonomii, zwiększeniem współzależności między państwami a społecznością, przenikaniem się kultur. Migracje międzynarodowe ściśle związane są ze sferą społeczną, co przejawia się w codziennym życiu migrantów, wpływającym na ich miejsce w społeczeństwach przyjmujących.

1. Społeczny charakter migracji międzynarodowych

The social character of international migrations

Zagadnienia związane z międzynarodowymi przepływami ludności to problematyka dotycząca wielu obszarów życia społeczno-gospodarczego. Wnikliwa analiza zjawisk z tymi przepływami związanych zwraca uwagę na fakt, iż zarówno na ich przyczyny, jak i na skutki należy patrzeć z różnych punktów widzenia: demograficznego, kulturalnego, socjologicznego, ekonomicznego, ekologicznego czy politycznego. Uwzględnić należy ponadto tak indywidualny, jak i masowy charakter migracji międzynarodowych, indywidualnym decyzjom jednostek odnośnie zmiany kraju zamieszkania i pracy, u podstaw których leży albo chęć, albo przymus poszukiwania atrakcyjnego i bezpiecznego pod względem ekonomicznym i socjalnym miejsca, towarzyszą impulsy generowane procesami zachodzącymi na poziomie gospodarek narodowych oraz w skali gospodarki światowej. Analizie determinantów międzynarodowego przemieszczania się ludności towarzyszy zwykle analiza konsekwencji, oparta o różne aspekty życia społeczno-go-

spodarczego¹. Powszechną tendencją jest traktowanie migracji głównie z punktu widzenia zjawiska ekonomicznego, stąd jednym z dominujących zakresów analiz jest ten szeroko związany z funkcjonowaniem rynku pracy.

Jedna z grup konsekwencji międzynarodowego przepływu ludności jest związana jest ze sferą społeczną. Nie pozostaje ona bez wpływu na inne – w tym na gospodarczą czy polityczną, często decydując o stabilności państwa choćby w aspekcie bezpieczeństwa. Przemieszczeniom ogromnych mas ludności implikowanym tak czynnikami ekonomicznymi, jak i pozaekonomicznymi towarzyszy często przemieszczenie ich dotychczasowego dorobku, zarówno tego materialnego, jak i pozamaterialnego. Analizując to zjawisko często zapomina się, że głównym jego podmiotem – aktorem migracji jest człowiek, reprezentujący określoną kulturę, język ojczysty, religię, stosunek do innych nacji, poglądy, itp. Funkcjonowanie w dzisiejszej – zglobalizowanej rzeczywistości, w oplecionym wzajemnymi zależnościami gospodarczymi, politycznymi, jak i społecznymi świecie implikuje konieczność uwzględnienia ciągłych interakcji, oddziaływań zachodzących na różnych płaszczyznach między migrantami a społeczeństwami, które „bezpośrednio” w przemieszczaniu nie uczestniczą (społeczeństwami goszczącymi oraz społeczeństwami wysyłającymi migrantów).

Budowanie relacji międzyludzkich w powyższym zakresie uwarunkowane jest szeregiem czynników leżących zarówno po stronie imigrantów (stosunek do innych nacji, własnych i innych kultur, tradycji, obyczajów, gotowością respektowania norm prawnych, znajomością języka, obyczajowości kraju goszczącego, czy czas przebywania poza krajem pochodzenia), jak i po stronie społeczeństw przyjmujących (uprzedzenia, obawy o zachowanie tożsamości i jedności kulturowej, poczucie zagrożenia bezpieczeństwa rynku pracy, itp.)².

Kształtowanie pozytywnych relacji, a o takie powinno się zabiegać, związane jest z koniecznością podejmowania działań wymagających zdolności uczestniczenia w społeczeństwie. Odnośnie społeczeństw przyjmujących związane jest to z ich zaangażowaniem, zaakceptowaniem imigrantów i ich rodzin, natomiast sami przybysze powinni wykazywać się gotowością do funkcjonowania w nowym środowisku. Wyzwania stoją ponadto przed innymi podmiotami – organami władzy, różnymi organizacjami (np. NAACP³) i grupami (np. wyznaniowymi). Należy jednakże zaznaczyć, iż działania powyższych organizacji są często ograniczane formalnie,

¹ K. Kuciński, *Globalizacja a migracje*, w: *Ekonomiczne i społeczne aspekty globalizacji*, pod red. nauk. K. Kucińskiego, Materiały i Prace Instytutu Funkcjonowania Gospodarki Narodowej, SGH, Warszawa 2004, s. 166-167.

² M. Okólski, *Współczesne europejskie migracje międzynarodowe a dynamika procesów integracyjnych*, Studia Socjologiczne nr 1/160/2001, PAN 2001, s. 42.

³ The National Association for the Advancement of Colored People – to jedna z najstarszych i najbardziej wpływowych amerykańskich organizacji walczących o prawa człowieka, założona w 1909 r. (w USA walczyła o zrównanie praw politycznych, ekonomicznych, edukacyjnych, prawnych między czarną i białą ludnością).

odwlekając w czasie efekty różnych przedsięwzięć i projektów. Stąd też istotną rolę odgrywać mogą artyści, sportowcy i inne osoby znane z pierwszych stron gazet organizując akcje przeciwko rasizmowi czy ksenofobii. Istotnym jest, by podkreślić, iż u podstaw wszelkich działań winno stać poszanowanie tradycji, dziedzictwa, praw, tożsamości obu stron. Tylko takie postawy mogą zminimalizować wiele zagrożeń tak dla imigrantów – agresję, akty nietolerancji i dyskryminacji ze strony społeczeństw przyjmujących, jak i dla społeczeństw goszczących – niepokoje, zamieszki prowokowane przez zepchniętych na margines imigrantów.

2. Tożsamość imigrantów i jej pomiar

The identity of immigrants and its measurement

Zjawisko międzynarodowych migracji ściśle związane jest z aspektem społecznym, a on przejawia się w codziennym życiu migrantów. Ich zachowanie w istotny sposób determinowane jest etniczną tożsamością – obrazującą stopień identyfikacji z kulturą, dziedzictwem, społeczeństwem kraju pochodzenia w powiązaniu z relacjami z krajem goszczącym. Problematyka tożsamości narodowej czy też stopnia odczuwania przynależności do grupy etnicznej w odniesieniu do aspektu ekonomicznego uwidacznia się np. w wynikach analiz związanych ze wzorcami konsumpcyjnymi oraz źródeł zaopatrzenia⁴.

Zróżnicowane preferencje społeczne, które są generowane pochodzeniem etycznym znajdują odzwierciedlenie w charakterze inwestycji w kapitał ludzki, co prowadzi do specjalizacji zawodowej w granicach grup etnicznych. Wobec powyższego w skrajnych przypadkach ukształtować się mogą grupy zawodowe, między którymi istnieją diametralne różnice w poziomie wykształcenia między tymi, którzy odnoszą sukcesy zawodowe, a tymi, których stopień wykształcenia na to nie pozwala. Powyższe zróżnicowanie znajduje zatem odbicie w tak w aktywności zawodowej, w wysokości zarobków, jak i w związku z tym w poziomie życia, w dostępie do usług, edukacji, służby zdrowia, preferencjach zakupowych, posiadaniu dóbr trwałego użytku⁵.

Podejmowane są próby mierzenia tej tożsamości, identyfikacji jej determinantów oraz wpływu na wyniki ekonomiczne. W analizach brane są pod uwagę m.in. wyznaczniki związane z posługiwaniem się językiem, przywiązaniem do kultury, społecznymi interakcjami w kraju przyjmującym, historią migracji oraz świadomością etnicznej tożsamości imigrantów. Czynniki te znajdują odniesienie w ekonomicznej aktywności imigrantów, w tym ich aktywności na rynku pracy, wysokości zarobków, posiadaniem nieruchomości, co często związane jest z preferencjami odnośnie przewidywanego czasu pozostania w kraju goszczącym. Należy jednocześnie podkreślić, iż etniczne zróżnicowanie imigrantów ma wpływ na demografię oraz na wzrost i roz-

⁴ Więcej: C.U. Chiswick, *The Economic Determinants of Ethnic Assimilation*, IZA DP No 2212, Bonn 2006, s. 2-3.

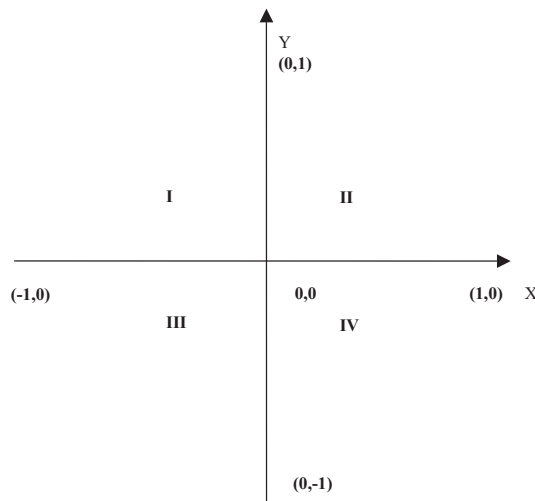
⁵ Tamże.

wój kraju goszczącego. Często bowiem narodowość – związana z miejscem urodzenia implikuje ekonomiczne i społeczne nierówności między dominującą społecznością, a mniejszościami, co często rodzi polityczne i społeczne reperkusje. Z drugiej strony pochodzenie warunkuje często stopień przedsiębiorczości oraz skłonność do rozwoju. Wobec powyższego coraz częściej wskazuje się na wzrost znaczenia elementów kultury w wyborach ekonomicznych, tym samym zainteresowanie omawianą problematyką wykracza poza aspekt socjologiczny czy psychologiczny⁶.

Tożsamość etniczna imigrantów wskazuje, jak postrzega się ta grupa w środowisku goszczącym, porównując się do członków innych grup. Jest tym samym odzwierciedleniem poczucia bliskości lub też wyobcowania w relacjach z własną narodowością i obcymi narodowościami, które to poczucie towarzyszy próbom społecznego dostosowania się. Innymi słowy tożsamość to stopień zaangażowania, pokrewieństwa i identyfikacji z kulturą i społeczeństwem kraju pochodzenia w odniesieniu do kraju goszczącego⁷. Zakres zaangażowania w tych dwóch krajach można zobrazować w poniższy sposób.

Rysunek 1. Identyfikacja imigranta z krajem pochodzenia i krajem goszczącym

Figure 1. The identification of the immigrant with country of origin and the host country



gdzie:

X- stopień zaangażowania i identyfikacja imigranta w kraju pochodzenia

Y- stopień zaangażowania i identyfikacja imigranta w kraju goszczącym

Źródło: A. Constant, K.F. Zimmermann, *Measuring Ethnic Identity and It's Impact on Economic Behavior*; ZA DP No 3063, Bonn 2007, s. 6

⁶ A. Constant, K.F. Zimmermann, *Measuring Ethnic Identity and It's Impact on Economic Behavior*, IZA DP No 3063, Bonn 2007, s. 2-3.

⁷ Tamże, s. 4-8.

Rysunek 1. przedstawia stopień zaangażowania imigranta w to wszystko, co związane jest z jego krajem pochodzenia i krajem goszczącym, przy czym zaangażowanie i identyfikację z krajem pochodzenia prezentuje oś odciętych, z krajem goszczącym – oś rzędnych. Kombinacje tego zaangażowania tworzą się płaszczyznę składającą się z czterech obszarów (I, II, III, IV).

Punkt (0,0) w odniesieniu do stopnia identyfikacji z krajem pochodzenia i krajem goszczącym obrazuje sytuację utraty przez imigranta swojej tożsamości i brak identyfikacji z krajem goszczącym – a zatem osoba taka nie angażuje się w żadnym stopniu z żadnym krajem. Poruszanie się wzdłuż osi odciętych w kierunku punktu (1,0) wskazuje na wzrost zaangażowania i poczucia związku z krajem pochodzenia, natomiast osiągnięcie tego punktu to całkowite zaangażowanie i identyfikacja krajem pochodzenia z jednoczesnym całkowitym odrzuceniem elementów kultury kraju goszczącego. Jednocześnie przekroczenie punktu (1,0) może być oznaką fanatycznego zaangażowania, prezentacji skrajnych poglądów nawet w porównaniu z przedstawicielami społeczności kraju pochodzenia. Z kolei przemieszczanie się w kierunku punktu (-1,0) oznacza stopniowe odrzucanie tożsamości związanej z krajem pochodzenia, jego dziedzictwa, kultury, tradycji itp.

Analizując stopień zaangażowania imigranta w różne aspekty funkcjonowania w kraju goszczącym poruszanie się w kierunku punktu (0,1) oznacza wzrost zaangażowania i identyfikowania się z krajem goszczącym. Migranci, którzy znajdują się w okolicy punktu (0,1) charakteryzują się stopniem tożsamości zbliżonym do ludności miejscowej, a zatem można powiedzieć, iż nastąpiła tu asymilacja imigranta, w dosłownym i ekonomicznym tego słowa znaczeniu. Przekroczenie punktu (0,1) odzwierciedla sytuację, kiedy to imigrant identyfikuje się z krajem goszczącym i jego kulturą w stopniu większym niż ludność miejscowa⁸.

Wyróżnione cztery obszary I, II, III, IV prezentują różne stopnie identyfikacji imigranta w kraj jego pochodzenia i kraj goszczący. Opisanie zjawiska tożsamości etnicznej służy analiza obszaru II. Prezentuje on kombinacje postaw migrantów względem własnej tożsamości, kultury, tradycji, historii, dziedzictwa oraz innych elementów związanych z krajem pochodzenia w relacjach z tymi samymi elementami środowiska goszczącego⁹.

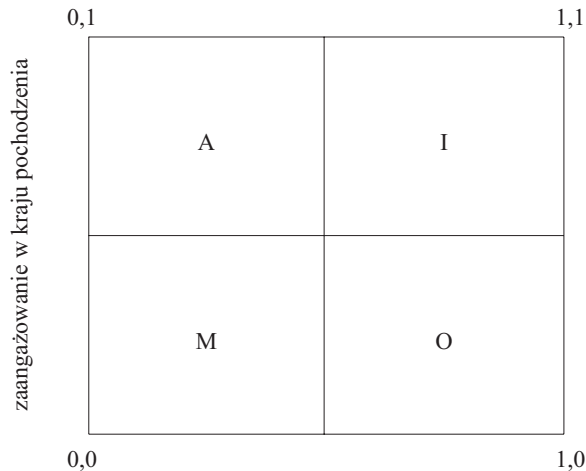
Analiza tego obszaru pozwala na wyróżnienie czterech możliwości prezentujących tzw. postawy akulturacyjne imigrantów, które są efektem ciągłych, bezpośrednich kontaktów między grupami pochodzącymi z różnych kultur, a które implikują zmiany w ich pierwotnych wzorcach kulturowych.

⁸ C.U. Chiswick, *The Economic Determinant of Ethnic Assimilation*, wyd. cyt. s. 4-8.

⁹ Tamże, s. 7.

Rysunek 2. Postawy akulturacyjne imigrantów

Figure 2. The acculturation of immigrants



Źródło: A. Constant, L. Gataullina, K.F. Zimmermann, *Ethnosizing Immigrants*, IZA DP No 135, Bonn 2006, s. 8

Rozważeniu podlegają tu dwa wymiary¹⁰:

1. stosunek do zachowania własnej tożsamości kulturowej (Czy jest dla imigranta ważne, by zachować tę tożsamość?),

2. postawa względem utrzymania relacji z grupą przyjmującą (Czy dla imigranta ważne jest, by z grupą dominującą utrzymywać relacje?).

Warianty wyboru stopnia zaangażowania w kulturę i społeczność kraju pochodzenia i kraju goszczącego, a tym samym stopień przywiązania imigranta do kultury rodzimej, chęci kultywowania tradycji odzwierciedlają zatem miejsce imigranta w społeczeństwie przyjmującym; może on bowiem podlegać:

- a) asymilacji (A),
- b) integracji (I),
- c) marginalizacji (M),
- d) oddzieleniu (O).

Asymilacja to silne utożsamienie się z kulturą i społeczeństwem goszczącym, u podstaw którego leży akceptacja i przyjęcie wszelkich norm, wartości, symboli i sposobów zachowania z jednoczesnym słabym poczuciem związku z tym wszystkim co kojarzone jest z przodkami (odrzućcie tożsamości kulturowej, wejście w bliższe relacje ze społeczeństwem przyjmującym). Integracja wskazuje na jedno-

¹⁰ A. Górny, A. Grzymała-Kozłowska, E. Kępińska, A. Fihel, A. Piekut, *Od zbiorowości do społeczności: rola imigrantów osiedleńczych w tworzeniu się społeczności imigranckich w Polsce*, CMR Working Paper No 27/85, Uniwersytet Warszawski, Warszawa 2007, s. 88-90.

czesne zaangażowanie i powiązanie z krajem pochodzenia, jak i dostosowanie się do społeczeństwa przyjmującego (na powyżej postawione pytania dwukrotnie odpowiedź brzmi: tak). Marginalizacja odzwierciedla słabe zaangażowanie w życie kulturowe i społeczne w kraju goszczącym i jednocześnie słaby związek z krajem pochodzenia (imigrant odrzuca swoją tożsamość, jednocześnie powstrzymuje się od kontaktów ze społeczeństwem przyjmującym; marginalizację „czysto” kulturową określa się mianem anomii). Oddzielenie (separacja) związane jest ze ścisłym przywiązaniem do rodzimej kultury, nawet po wielu latach emigracji oraz słabym poczuciem związku z tym, co łączy się z krajem goszczącym¹¹.

Analizując powyższe procesy dokonano charakterystyki imigrantów im podlegającym. Na tej podstawie wyróżniono bowiem¹²:

- a) entuzjastów,
- b) pacyfistów,
- c) malkontentów,
- d) imigrantów neutralnych.

Entuzjaści – jak samo określenie wskazuje – odnoszą się z ogromną sympatią tak do kraju osiedlenia, jak i wszystkiego, co jest z nim związane. Ten entuzjazm i zachwyt przejawia się m.in. dążeniem do zmian swojego stylu życia, przyzwyczajęń, a niejednokrotnie i cech charakteru i wyglądu w kierunku maksymalnego upodobnienia się do mieszkańców kraju goszczącego. Jednocześnie nie przywiązuje się uwagi do tego, aby utrzymywać jakiekolwiek tradycje swojej „starej” ojczyzny. Podstawą powyższej postawy jest przekonanie o chęci pozostania w kraju goszczącym, a co jest z tym związane, stania się jego obywatelami i jako tacy uczestniczenia w jego życiu społecznym, gospodarczym, politycznym i kulturalnym.

Podobną postawę reprezentują pacyfiści, przy czym grupa ta w znacznym stopniu zachowuje tradycje, obyczaje, kulturę kraju pochodzenia, tym samym spowalniając proces asymilacji. Z jednej strony pacyfiści nie są skłonni przyswajać sobie nowych tradycji czy sposobów zachowań, ale jednocześnie są otwarci na szerokie kontakty z członkami społeczeństwa przyjmującego. Do samego procesu asymilacji odnoszą się jako do procesu długotrwałego, stopniowego, któremu najszybciej podlegać może dopiero kolejne pokolenie, nawet w zakresie naturalizacji.

Malkontenci cechują się swoistą dychotomią. Z jednej strony są zasymilowani ze społeczeństwem goszczącym, przejęli sposób bycia jego członków, ale jednocześnie zaprzeczają temu, niejednokrotnie krytykując kraj imigracji – jego gospodarkę, zwyczaje, relacje międzyludzkie. Chęci pozostania w tym kraju, przejęciu sposobów zachowania, codziennych zwyczajów (np. odnośnie ubiorów, odżywiania się)

¹¹ A. Constant, L. Gataullina, K.F. Zimmermann, *Ethnosizing Immigrants*, IZA DP No 135, Bonn 2006, s. 8.

¹² M.in. K. Włodarczak, *Proces adaptacji współczesnych emigrantów polskich do życia w Australii*, CMR Working Papers, Prace Migracyjne nr 3(61), Warszawa 2005, s. 3-7.

towarzyszy zachwalanie m.in. zalet stylu życia obywateli kraju rodzimego, tym samym podkreślając ścisły, emocjonalny z nim związek.

Imigranci neutralni są bardzo związani z krajem pochodzenia. Analiza warunków, jakie zastali w kraju goszczącym utwierdza ich w przekonaniu, iż ten kraj i jego specyfika im nie odpowiada. Wobec powyższego starają się utrzymać dystans do wszystkiego z nim, jego kulturą, polityką, gospodarką jest związane, szukając kontaktu z rodakami na obczyźnie. Nie są skłonni opuścić kraju, do którego przybyli argumentując to trudnościami w ponownym przystosowaniu się do nowych warunków.

Warto zwrócić uwagę też na istnienie w okolicach wielkich miast (m.in. europejskich, np. Paryża czy też Nowego Jorku) dzielnic imigranckich, swoistych enklaw na przedmieściach, zamieszkiwanych przez przybyszów nie wykazujących chęci integracji czy asymilacji. Analizując ich sytuację, często zwraca się uwagę na dominujący wśród nich niski poziom wykształcenia, duży odsetek bezrobocia, a także niejednokrotnie fatalne warunki mieszkaniowe. To odseparowywanie się, oddzielenie w wielu aspektach życia społeczno-gospodarczego obok czynników związanych z ustawodawstwem państwa goszczącego, postaw społeczeństw przyjmujących o charakterze dyskryminującym jest efektem także m.in. statusu społeczno-ekonomicznego imigrantów oraz przynależności etnicznej demonstrowanej przez samych imigrantów¹³. Tworzenie się zamkniętych etnicznych grup może być zatem efektem przymusu – wynikającego z dyskryminacji grup etnicznych, czy ograniczeń, których źródłem jest kraj imigracji, jednocześnie istotne znaczenie mają tu postawy samych imigrantów – tworzenie się zwartych grup może sprzyjać utrzymaniu tożsamości kulturowej, szczególnie jeśli społeczeństwo przywiązuje to tego uwagę, a ze względu na odległość od kraju i społeczności macierzystej (bądź też braku państwa) istnieje ryzyko utraty tej tożsamości i rozproszenia się jego członków¹⁴.

Podejmując analizę związków imigranta z miejscami pochodzenia i krajami goszczącymi zwraca się uwagę na kilka czynników wskazujących na przywiązanie do konkretnego kraju. Chodzi tu głównie o język, wykorzystywanie i posługiwanie się atrybutami kulturalnymi, poczucie etnicznej tożsamości, utrzymywanie więzi etnicznych czy też plany obywatelstwa. Jednocześnie pamiętać należy, iż dominacja jednego elementu nie przesądza o pozostałych, zatem doskonała znajomość języka kraju goszczącego nie przesądza o poczuciu kulturalnego związku z krajem.

2.1. Religia a miejsce imigrantów w społeczeństwie przyjmującym

2.1. The religion and the place of immigrants in the host society

Jednym z istotnych czynników, który determinuje miejsce imigrantów w społeczeństwach przyjmujących, wpływając na ich funkcjonowanie, jest religia.

¹³ *Social Integration and Mobility: education, housing & health*, IMISCOE CLUSTER B5, State of The Art Report, Universidade de Lisboa, 2005, s. 21-25.

¹⁴ Tamże, s. 30-38.

W istotny sposób bowiem decyduje o społeczno-ekonomicznej integracji imigrantów, w tym także na zachowanie się ich na rynku pracy. Wpływ uwarunkowań o charakterze religijnym uwidacznia się wyraźnie w porównaniach postaw muzułmanów i chrześcijan¹⁵. Muzułmanie stanowią ważną grupę mniejszościową w wielu krajach europejskich¹⁶, często spotykają wiele trudności w krajach o różnych religijnych lub świeckich tradycjach. Z drugiej strony wartym uwagi jest proces dostosowania chrześcijan, wskazuje się bowiem iż mimo dość łatwej adaptacji do nowych warunków, asymilacji całkowitej poddają się rzadko.

Zwraca się uwagę na różne czynniki, mające wpływ na utrzymanie dość silnych związków z krajem pochodzenia, a które w powiązaniu z czynnikiem religijnym oddziałują na stopień zacieśnienia relacji z krajem goszczącym. Podkreśla się tu często np. znaczenie płci i wieku. Okazuje się bowiem, iż muzułmanie kształcący się w kraju macierzystym, a także muzułmańskie kobiety i osoby starsze pozostają bardzo ściśle związani z miejscem pochodzenia. Kobiety tego wyzwania integrują się i asymilują rzadziej, a odseparowują częściej niż mężczyźni. W przypadku chrześcijan nie występują znaczne różnice między kobietami a mężczyznami w aspekcie ich zachowań adaptacyjnych.

W obu grupach istotne znaczenie ma wiek, w im starszym wieku ma miejsce emigracja tym mniejszy zakres asymilacji i integracji a większe prawdopodobieństwo marginalizacji i separacji, co wynika z faktu, iż starsi imigranci odczuwają silniejszy związek z kulturą i dziedzictwem. Szczególną łatwość integracji wykazują młodzi chrześcijanie.

Opór przed integracją, jakim charakteryzują się kobiety muzułmańskie wynika z faktu, iż stoją one – zgodne z tradycją muzułmańską – na straży ochrony ognisk domowych przed naleciałościami ze świata zewnętrznego kraju goszczącego (głównie, jeśli chodzi o tzw. świat Zachodu). Ogólne wyniki badań wskazują, iż osoby, które pobierają naukę na jakimkolwiek poziomie w kraju pochodzenia są bardziej z tym krajem związane. Jednocześnie podkreśla się, iż osoby wykształcone – głównie chrześcijanie – integrują się szybciej. Jest to efekt m.in. posiadanej przez nich wiedzy, znajomości często kilku języków obcych, świadomości istnienia różnic kulturowych. W wielu przypadkach kształcą się oni za granicą, bądź też już w czasie studiów nawiązują kontakty z uczelniami zagranicznymi. Różnego rodzaju programy wymiany zarówno studentów, jak i wykładowców (np. ERASMUS/SOCRATES), możliwość odbycia praktyki, a potem także szansa podjęcia pracy w przedsiębiorstwach kraju goszczącego sprzyja integracji ze społeczeństwami przyjmującymi, co

¹⁵ A. Constant, L. Gataullina, K.F. Zimmermann, L. Zimmerman, *Clash of Cultures: Muslims and Christians in the Ethnosoizing Process*, IZA DP No 2350, Bonn, 2006, s. 1-2.

¹⁶ Np. badania Niemiec, jako kraju imigranckiego wskazały, iż zamieszkuje tam 3,3 mln muzułmanów (4% ogółu ludności), 26,2 mln katolików (31% ogółu), spośród 54,3 mln chrześcijan (65,8%); więcej w: A. Constant, L. Gataullina, K.F. Zimmermann, L. Zimmerman, wyd. cyt.

w konsekwencji może stać się podstawą podjęcia decyzji o osiedleniu się na stałe za granicą¹⁷.

Powyższe przykłady wskazują, iż chrześcijańscy imigranci łatwiej się dostosowują. Skomplikowana sytuacja wyznawców islamu bowiem tkwi w trudności z etniczną identyfikacją ich w krajach, gdzie dominującą religią nie jest Islam. Chrzęścianie z kolei korzystają z faktu powszechności wspólnej religii. Muzułmanie to istotna grupa mniejszościowa, wobec nasilających się przepływów migracyjnych, należy wziąć pod uwagę możliwe konsekwencje braku rozwiązań sprzyjających optymalnemu współżyciu ich w społeczeństwach przyjmujących, stąd przed poważnymi wyzwaniami stoją państwa i społeczności międzynarodowe.

3. Miejsce imigrantów w społeczeństwie przyjmującym a ich aktywność ekonomiczna

The place of immigrants in the host society and their economic behaviour

Przedstawiona identyfikacja miejsca imigrantów w społeczeństwach przyjmujących wykorzystywana jest m.in. do badania ekonomicznych konsekwencji tożsamości etnicznej. Analiza taka dokonywana może być w trzech aspektach: aktywności na rynku pracy, poziomu zarobków oraz zakupów na rynku nieruchomości. Badania tego typu, których wyniki ukazały istnienie istotnych zależności, zostały przeprowadzone na podstawie niemieckich danych GSOEP (Niemiecki Panel Socjo-Ekonomiczny) z wykorzystaniem modelu Profit oraz Tobit¹⁸. Badania miały wykazać, na ile asymilacja, integracja, oddzielenie (separacja) i marginalizacja może wpłynąć na zmianę odsetka pracujących, zmianę wysokości zarobków oraz stopień aktywności na rynku nieruchomości. Punktem odniesienia był stan, w którym w badanej próbie pracowało zawodowo 74% mężczyzn – imigrantów oraz 46% kobiet – imigrantek. Wyniki symulacji pokazały, iż całkowita asymilacja w grupie mężczyzn zwiększyłaby ich zatrudnienie do 86%, w przypadku integracji ten wzrost byłby nieco mniejszy – do 82%. Separacja – oddzielenie zmniejszyło zatrudnienie do 68%, natomiast w przypadku marginalizacji udział ten zmalałby do 54%.

Nieco inaczej mechanizm ten może działać w przypadku kobiet. Okazuje się bowiem, że asymilacja nie skutkuje znaczącym zwiększeniem odsetek pracujących, w przeciwieństwie do integracji, która może prowadzić do wzrostu zatrudnienia do 66%. Jednocześnie separacja oraz marginalizacja skutkować może zmniejszeniem odsetka pracujących do ok. 38%.

¹⁷ P. Kaczmarczyk, M. Okólski, *Migracje specjalistów wysokiej klasy w kontekście członkostwa Polski w Unii Europejskiej*, UKiE, Warszawa 2005, s. 52.

¹⁸ Więcej: A. Constant, K.F. Zimmermann, *Measuring Ethnic Identity and Its Impact on Economic Behavior*, wyd. cyt., s. 15.

W odniesieniu do zarobków założono stan wyjściowy na poziomie ich średnich miesięcznych w wysokości 3 492 Euro dla mężczyzn oraz 1 175 Euro w przypadku kobiet. Szacuje się, że integracja i asymilacja mężczyzn może prowadzić do znacznego wzrostu zarobków – odpowiednio o 157% (do ok. 5 490 Euro) i o 119% (do ok. 4 160 Euro). Z kolei separacja i marginalizacja może prowadzić do spadku do 853 Euro (separacja) lub 271 Euro (marginalizacja). W przypadku kobiet integracja może przyczynić się do znacznego wzrostu poziomu wynagrodzenia, nawet do poziomu 4 290 Euro, natomiast asymilacja, separacja i marginalizacja to prawdopodobne zmiany poziomu zarobków do odpowiednio 1 147 Euro, 414 Euro i 38 Euro.

Symulacje odnośnie posiadanych nieruchomości (stan wyjściowy to 20%) wskazują, iż aż 55% zasymilowanych imigrantów było w posiadaniu nieruchomości, w przypadku integracji ten wskaźnik oscylował na granicy 46%. Znacząco mniejsze wartości związane były z procesem marginalizacji (12%) oraz separacją (3%)¹⁹.

4. Państwo wobec wyzwań obecności imigrantów w społeczeństwie goszczącym

The state in the face of challenges of the immigrants' presence in the host society

Na podstawie przedstawionych wcześniej wytycznych odnośnie stosunku imigrantów do kraju goszczącego można dokonać także podobnej typologii w odniesieniu do społeczeństwa przyjmującego. W tym przypadku kluczowe są dwa pytania²⁰:

1. czy społeczeństwo przyjmujące akceptuje zachowywanie tożsamości kulturowej przez imigrantów?
2. czy członkowie społeczeństwa przyjmującego akceptują to, że imigranci przyjmują nową tożsamość?

Miejsce imigrantów w społeczeństwie przyjmującym, ich stopień „wtopienia się” w nowe środowisko uzależnione jest także od specyfiki kraju goszczącego, która znajduje odzwierciedlenie w stosowanej przez kraje polityki wobec imigrantów. Zróżnicowane podejście w omawianej kwestii jest efektem m.in.²¹:

- a) sytuacji gospodarczej kraju (m.in. poziomu bezrobocia, wielkość dochodu narodowego),
- b) stosunku społeczeństwa do imigrantów,
- c) historii migracyjnej (tradycje migracji, przeszłość kolonialna, istnienie ośrodków migracji),

¹⁹ Tamże, s. 16-17.

²⁰ Więcej: A. Górny, A. Grzymała-Kozłowska, E. Kępińska, A. Fihel, A. Piekut, wyd. cyt., s. 90.

²¹ A. Kicinger, *Koncepcje integracji imigrantów ze społeczeństwem przyjmującym na przykładzie praktyki wybranych państw europejskich*, IOM, Międzynarodowa Organizacja ds. Migracji, 2005, s. 1.

d) dotychczasowego miejsca mniejszości narodowych i relacje jej ze społeczeństwem przyjmującym,

e) stosowania modeli integracji, obowiązujących zasad stanowienia narodu, koncepcji obywatelstwa.

Uwzględniając zatem specyfikę państw ich funkcjonowanie może być oparte o model asymilacyjny, integracyjny, segregacyjny lub o multikulturalizm²². U podstaw asymilacji leży przekonanie, iż imigranci wraz z upływem czasu upodabniają się do społeczeństwa przyjmującego w wielu aspektach życia społeczno-gospodarczego. W tym przypadku zatem mówi się o jednostronnym dostosowaniu. Przykładem jest tutaj Francja, której polityka w tym zakresie jest efektem obowiązującej koncepcji narodu (przynależność do narodu jest wynikiem przynależności kulturowej) oraz uwarunkowań o charakterze historycznym (naród francuski kształtował się przez asymilację ludności różnych prowincji, np. Burgundii, Bretanii, Prowansji). Integracja to proces dwustronny, w którym poznawaniu i akceptowaniu odmiennych kultur towarzyszy poczucie różnorodności kulturowej i świadomość dziedzictwa kulturowego. Multikulturalizm opiera się na zachowaniu przez imigrantów odrębności kulturowej, językowej, zachowań społecznych, przy czym utrzymanie tej odrębności nie implikuje ograniczenia praw. Model tego typu stosuje Szwajcaria – kraj wielokulturowego społeczeństwa, którego obywatele – imigranci zachowując rodzimą tożsamość szczygą się równymi prawami we wszystkich aspektach życia społeczno-gospodarczego. Z kolei model segregacyjny typowy jest w relacjach z imigrantami czasowymi, którzy wyłączani są z niektórych obszarów życia społecznego.

Należy pamiętać jednakże o tym, iż ten stopień „wtopienia się” mniejszości imigranckiej uzależniona jest także od jej udziału ilościowego w społeczeństwie przyjmującym. Uwzględniając zatem zarówno działania państwa w tym zakresie, jak i udział ten, wskazuje się na możliwość ukształtowania społeczeństwa²³:

– pluralistycznego – kiedy to w ramach większego społeczeństwa egzystuje kilka grup; w tym znaczeniu asymilacja utożsamiana jest z akceptacją członków grup, wartości, postaw i norm reprezentowanych przez innych oraz uczestniczeniem (w większym lub mniejszym stopniu) ich w życiu społecznym i gospodarczym państwa;

– homogenicznego – w którym oczekuje się od członków grup dostosowania się w różnych aspektach życia społeczno-gospodarczego do specyfiki jednej z grup – dominującej.

Obecność imigrantów związana jest zatem z koniecznością rozwiązywania szeregu problemów, których podstawą są często rozbieżności między tym, do czego dąży państwo, a pragnieniami imigrantów. Te kwestie dotyczą bardzo wrażliwych tematów – związanych z relacjami międzyludzkimi i poszanowaniem praw, ale jed-

²² Za www.iom.pl z 15.10.2008 r.

²³ C.U. Chiswick, *The Economic Determinants of Ethnic Assimilation*, wyd. cyt., s. 9.

nocześnie ich uregulowania ma ogromny wpływ tak na bezpieczeństwo, jak i na dobrobyt społeczeństw. Należy pamiętać o tym, że każdy imigrant wyposażony jest w kapitał ludzki, w związku z tym może być źródłem wiedzy, doświadczenia, a zatem jego możliwy wkład w rozwój jest niezaprzeczalny.

Obecność różnych etnicznie grup imigrantów to także konieczność, obok analizy zakresu dostępu do opieki społecznej, służby zdrowia, edukacji, przygotowania pracowników sektora publicznego do realizowania przedsięwzięć związanych z obecnością mniejszości etnicznych oraz związanych z tym kosztów, określenia swobody kultywowania tradycji (np. pozwolenia na rytualną rzeź zwierząt w religii muzułmańskiej czy żydowskiej, wybór tradycyjnego ubioru kobiet azjatyckich czy okrycie głów Sikhsów). Ze względu bowiem na charakter niektórych elementów obszaru kulturowo – religijnego mogą one nie mieścić się w ramach prawnych państwa przyjmującego, stąd mogą być przyczyną konfliktów. Szczególna uwaga powinna być skierowana np. na²⁴:

a) kwestie małżeństwa i jego moc prawna w kraju goszczącym (w tym m.in. praktykowaną przez niektóre społeczeństwa poligamię, islamski sposób udzielania rozwodu – talaq, zawieranie, np. wśród pakistańskich muzułmanów, małżeństw z osobami spokrewnionymi),

b) swobodę uczestniczenia w obrzędach, w związku z tym dostęp do miejsc kultu i uzyskiwaniem z związku z tym czasu wolnego,

c) dostęp w miejscach publicznych do żywności zgodnej z wymaganiami religijnymi (wegetariańska dla Hindusów, koszerna dla Żydów, hala dla muzułmanów),

d) rytualną rzeź zwierząt,

e) rytualne pogrzeby,

f) kwestie ubioru.

Powyższe przykłady wskazują, iż budowanie poprawnych relacji opartych na tolerancji może być niezwykle trudne. Pomocne na pewno w tym względzie są zakrojone na szeroką skalę akcje informacyjne oraz przedsięwzięcia służące podejmowaniu dialogu międzykulturowego, szczególnie w tych krajach, które notują znaczny napływ imigrantów zróżnicowanych kulturowo²⁵ (np. w ramach napływu obcej siły roboczej), a brak tego typu przedsięwzięć może ograniczyć w znacznym stopniu osiągnięcie założonych wyników ekonomicznych (np. w zakresie wzrostu zatrudnienia, produkcji, usług, realizowania programów o zakresie ponadnarodowym). Przykładem tego typu przedsięwzięcia jest ogłoszenie 2008 roku Europejskim Ro-

²⁴ S. Vertovec, S. Wessendorf, *Migration and Cultural, Religious and Linguistic Diversity in Europe: an overview of issues and trends*, Centre on Migration Policy and Society, Universitet of Oxford, IMISCOE, 2004, s. 7-10.

²⁵ Największe kraje, które przyjmują imigrantów to: USA, Rosja, Niemcy, Ukraina i Francja, z kolei najczęściej wysyła Rosja, Meksyk, Indie, Ukraina, Bangladesz; zauważyć można tu zatem różnorodność kulturową migrantów, co implikuje konieczność sprostania wyzwaniom, jakie ta różnorodność za sobą niesie; za: Ch.R. Parson i in., *Quantifying the International Bilateral Movements of Migrants*, Development Research Centre on Migration, Globalization and Poverty, Working Paper T13, University of Sussex, 2005, s. 27.

kiem Dialogu Międzykulturowego. Świadomość konsekwencji, jakie niesie ze sobą zderzenie kultur dla społeczeństw i państw skłoniło bowiem do przygotowania programów, które służyć winny m.in. poszanowaniu różnorodności kulturowej i jej promocji, czy też zapewnienie równości szans wszystkim mieszkańcom UE oraz przeciwdziałanie dyskryminacji²⁶. Przedsięwzięcia tego typu są niezbędne. Okazuje się bowiem, iż kraje często napotykać na problemy związane chociażby z dyskryminacją zatrudnieniową, sprzeciwem społeczeństw związanych z obecnością mniejszości narodowych w życiu społeczno-gospodarczym krajów, odczuwaniem negatywnych skutków dużego bezrobocia wśród imigrantów, kwestiami integracji, obecnością imigrantów nielegalnych. Wiele problemów, jakie pojawiają się w ostatnich latach jest wynikiem podejścia do migracji międzynarodowych jedynie w aspekcie ekonomicznym (np. kraje Europy Zachodniej, przyjmujące po II wojnie światowej ogromne masy imigrantów z różnych zakątków świata w ramach polityki „otwartych drzwi” i zakładające, iż migracja ta ma jedynie charakter ekonomiczny i czasowy, na początku XXI wieku zaczęła odczuwać skutki takiego podejścia, związane choćby z faktem uporania się z problemem braku integracji imigrantów). Trzeba pamiętać zatem, że migracje międzynarodowe to także przemieszczanie się kultur, ich elementów, a zachodzące między nimi interakcje mogą skutkować dalekosiężnymi, implikacjami, także o charakterze ekonomicznym.

Zakończenie

Summary

Migracje międzynarodowe to konieczność sprostania wyzwaniom, jakie niesie za sobą obecność imigrantów w kraju goszczącym. Związane jest to głównie z interakcjami zachodzącymi na różnych poziomach życia społeczno-gospodarczego. Trzeba mieć na uwadze to, że imigranci to nowe pomysły, wiedza, doświadczenie, talenty, ale jednocześnie kultura, tożsamość, styl życia. Należy więc uwzględniać także ten społeczny aspekt migracji, gdyż on również w istotny sposób wpływa na wyniki ekonomiczne osiągnięte przez społeczeństwa.

²⁶ Więcej www.dialog2008.pl.

Literatura

Bibliography

- Chiswick C. U., *The Economic Determinants of Ethnic Assimilation*, IZA DP No 2212, Bonn 2006.
- Constant A., Gataullina A.L., Zimmermann K.F., Zimmerman L., *Clash of Cultures: Muslims and Christians in the Ethnosing Process*, IZA DP No 2350, Bonn 2006.
- Constant A., Gataullina L., Zimmermann K.F., *Ethnosing Immigrants*, IZA DP No 135, Bonn 2006.
- Constant A., Zimmermann K.F., *Measuring Ethnic Identity and It's Impact on Economic Behavior*, IZA DP No 3063, Bonn 2007.
- Górny A., Grzymała-Kozłowska A., Kępińska E., Fidel A., Piekut A., *Od zbiorowości do społeczności: rola imigrantów osiedleńczych w tworzeniu się społeczności imigranckich w Polsce*, CMR Working Paper No 27/85, Uniwersytet Warszawski, Warszawa 2007.
- Kaczmarczyk P., Okólski M., *Migracje specjalistów wysokiej klasy w kontekście członkostwa Polski w Unii Europejskiej*, UKIE, Warszawa 2005.
- Kicinger A., *Koncepcje integracji imigrantów ze społeczeństwem przyjmującym na przykładzie praktyki wybranych państw europejskich*, IOM, Międzynarodowa Organizacja ds. Migracji 2005.
- Kuciński K., *Globalizacja a migracje*, w: *Ekonomiczne i społeczne aspekty globalizacji*, pod red. nauk. K. Kucińskiego, Materiały i Prace Instytutu Funkcjonowania Gospodarki Narodowej, SGH, Warszawa 2004.
- Okólski M., *Współczesne europejskie migracje międzynarodowe a dynamika procesów integracyjnych*, Studia Socjologiczne nr 1/160/2001, PAN 2001.
- Parson Ch R. i in., *Quantifying the International Bilateral Movements of Migrants*, Development Research Centre on Migration, Globalization and Poverty, Working Paper T13, University of Sussex, 2005.
- Social Integration and Mobility: education, housing & health*, IMISCOE CLUSTER B5, State of The Art Report, Universidade de Lisboa, 2005.
- Vertovec S., Wessendorf S., *Migration and Cultural, Religious and Linguistic Diversity in Europe: an overview of issues and trends*, Centre on Migration Policy and Society, University of Oxford, IMISCOE, 2004.
- Włodarczak K., *Proces adaptacji współczesnych emigrantów polskich do życia w Australii*, CMR Working Papers, Prace Migracyjne nr 3(61), Warszawa 2005.
- www.dialog2008.pl.
- www.iom.pl z 15.10.2008 r.

Imigranci w społeczeństwie goszczącym – wybrane problemy

Streszczenie

Zjawisko międzynarodowych migracji analizowane jest z różnych punktów widzenia. Istotne miejsce zajmuje tu też aspekt społeczny, związany m.in. z miejscem imigrantów w społeczeństwie przyjmującym. Analiza determinantów, jak i skutków obecności imigrantów w krajach goszczących podkreśla znaczenie tej obecności zarówno dla samych imigrantów, jak i społeczeństw czy państw przyjmujących. W obliczu wzrostu dynamiki nieuchronnych migracji międzynarodowych ich aspekt społeczny nabiera zatem szczególnego znaczenia, skłania do podejmowania przedsięwzięć przeciwdziałających dyskryminacji, opartych na dialogu międzykulturowym i wzajemnym zrozumieniu.

Immigrants in the host society – chosen problems

Summary

The phenomenon of international migrations is analysed from different points of view. One of the most important areas is a social aspect, it is connected with the place of immigrants in the host society. The analysis of determinants and effects of the presence of immigrants in host countries emphasizes of the meaning of this presence for immigrants as well as host societies and states. So in the face of inevitability of migration processes its social aspect become especially important, it necessitates taking some steps preventing discrimination on the basis of intercultural dialog and mutual understanding.

Istota i rodzaje polityki ochrony środowiska w aspekcie bezpieczeństwa ekologicznego państwa

The essence and kinds of environmental preservation in terms of ecological security of the country

Wstęp

Introduction

Polityka ekologiczna to świadome i racjonalne działanie państwa, władz samorządowych i podmiotów gospodarczych w zakresie gospodarowania środowiskiem, korzystania z zasobów i walorów środowiska naturalnego, jego właściwej ochrony i umiejętnego kształtowania. Definicja polityki ekologicznej została użyta po raz pierwszy w Deklaracji Sztokholmskiej w 1972 r., w której napisano, że władze lokalne i państwowe ponoszą odpowiedzialność za właściwą politykę ekologiczną w zasięgu ich jurysdykcji¹. Rodzaj przyjętej polityki ekologicznej przez państwo i jej racjonalna realizacja stają się aktualnie szansą na życie w bezpieczniejszym, zdrowszym otoczeniu dla społeczeństwa w zakresie regionalnym jak i w globalizującej się gospodarce. Polityka ta powinna odnosić się przede wszystkim do problemów sterowania interakcją pomiędzy społeczeństwem, gospodarką a środowiskiem. Można powiedzieć, iż jest ona świadomą i celową działalnością państwa, która polega na racjonalnym kształtowaniu środowiska przyrodniczego poprzez jego właściwe użytkowanie i ochronę, na podstawie poznanych praw przyrodniczych, ekonomicznych i społecznych². Przedmiotem polityki ekologicznej jest środowisko naturalne, ale jego jakość jest oceniana pod względem potrzeb biologicznych, społecznych i gospodarczych. Wyznacznikiem mającym duży wpływ na tworzenie polityki ekologicznej państwa jest jakość życia jednostki, zarówno pod względem stanu środowiska naturalnego, ale również możliwości rozwoju gospo-

¹ Tekst Deklaracji Sztokholmskiej z 1972 r. dostępny jest na stronie internetowej www.greenworld.serwus.pl/deklaracja_sztokholmska1.htm.

² Prandecka B., *Przedmiot zainteresowań i badań polityki ekonomicznej*, Studia Ekonomiczne INE PAN nr 6, Warszawa 1984, s. 13.

darczego. Istotnym pozostaje fakt coraz większego znaczenia jakości środowiska naturalnego, w systemie bezpieczeństwa ekologicznego państwa.

Celem niniejszego artykułu jest wskazanie wpływu polityki ochrony środowiska na bezpieczeństwo ekologiczne państwa polskiego w świetle zasad i instrumentów polityki ochrony środowiska. Kreowanie polityki ochrony środowiska ma niewątpliwie związek z bezpieczeństwem państwa, a w dobie globalizujących się gospodarek jest swoistym wyzwaniem dla rządu.

1. Powstanie polityki ekologicznej w Polsce i jej ewolucja Establishment and development of ecological politics in Poland

Polityka ekologiczna wywodzi się z polityki ochrony przyrody zapoczątkowanej powołaniem na przełomie lat 1919 i 1920 Tymczasowej Państwowej Komisji Ochrony Przyrody, a w 1926 r. Państwowej Rady Ochrony Przyrody. To właśnie założenia polityki ochrony przyrody wypracowane przez Radę były realizowane przez kilka dziesięcioleci, nawet w okresie zmiany ustroju polityczno – społecznego kraju po II wojnie światowej. Polityka ta zmierzała do osiągnięcia celów związanych z ochroną i kształtowaniem środowiska przyrodniczego poprzez realizację różnych przedsięwzięć i zaczęła się kształtować w latach sześćdziesiątych ubiegłego wieku. Pierwszy program ochrony środowiska został przyjęty przez rząd w 1973 r. Jego efektem była szeroko pojęta ekologizacja polskiego prawa – przyjęto ustawę Prawo wodne z dnia 24 października 1974 r.³, wdrożono system powszechnej edukacji ekologicznej zgodnie z przyjętymi przez Polskę założeniami Karty Belgradzkiej (1975 r.) i Deklaracji Tbiliskiej (1977 r.), propagowano problematykę ekologiczną w polityce zagranicznej oraz wprowadzono zapisy dotyczące ochrony środowiska w Konstytucji z 1976 r.⁴ W latach osiemdziesiątych Sejm, na mocy ustawy o ochronie i kształtowaniu środowiska⁵, zobowiązany został do analizowania co trzy lata postępów, jakie następowały w dziedzinie ochrony środowiska. Natomiast Najwyższa Izba Kontroli wdrożyła kontrolę respektowania przepisów ochrony środowiska przez organy rządowe i państwowe podmioty gospodarcze. Na szczeblach wojewódzkich przygotowane zostały wieloletnie programy ochrony środowiska.

Lata dziewięćdziesiąte XX wieku to okres radykalnych zmian założeń, celów, zasad, zakresów i charakteru polityki ochrony środowiska. Nastąpiła przede wszystkim zmiana jej nazwy. Zamiast polityki ochrony środowiska do użytku wszedł termin polityka ekologiczna. Opracowanie, przygotowanie i kreowanie nowych założeń

³ Ustawa z dnia 24 października 1974 r., *Prawo wodne*, Dz.U. Nr 38, poz. 230 ze zm.

⁴ Ustawa z dnia 10 lutego 1976 r. *o zmianie Konstytucji Polskiej Rzeczypospolitej Ludowej*, Dz.U. Nr 5, poz. 29.

⁵ Ustawa z dnia 31 stycznia 1980 r., *o ochronie i kształtowaniu środowiska*, Dz.U. Nr 49, poz. 196 ze zm.

tej polityki nastąpiło w okresie transformacji ustrojowej, kiedy to władze musiały się borykać z problemami rozwiązywania niełatwych problemów środowiskowych, które wynikały z wieloletnich zaniedbań w tym zakresie. Nie należy zapominać, iż nadrzędnym celem polityki ochrony przyrody w latach dziewięćdziesiątych było zachowanie, właściwe wykorzystanie oraz odnawianie zasobów i składników przyrody, w szczególności dziko występujących roślin i zwierząt oraz kompleksów przyrodniczych i ekosystemów⁶. Priorytetowym celem została uznana „ochrona zdrowia”, czyli osiągnięcie takiego stanu środowiska, który jest w stanie zapewnić zdrowy rozwój młodego pokolenia oraz zmniejszenie albo wyeliminowanie chorób ludzi spowodowanych złym stanem środowiska. Dokument Polityka Ekologiczna Państwa został uchwalony w maju 1991 r. przez Sejm i Senat Rzeczypospolitej. W uchwale tej zawarte zostało bardzo ważne stwierdzenie: „Sejm Rzeczypospolitej Polskiej uznaje ochronę środowiska za sprawę o najwyższej doniosłości, która musi być pilnie, z dużą determinacją podjęta przez całe społeczeństwo. Szczególna odpowiedzialność spoczywa na centralnych organach administracji rządowej i organach samorządowych”⁷.

Stosując się do założeń konferencji zwanej „Szczytem Ziemi” w Rio de Janeiro z 1992 r., Sejm wprowadził ustawowy obowiązek opracowywania przez gminy programów zrównoważonego rozwoju i ochrony środowiska⁸. Polityka ekologiczna w latach dziewięćdziesiątych XX w. była realizowana nie tylko na szczeblu rządowym, ale również przez samorządy i przedsiębiorstwa, natomiast w Polsce XXI wieku widoczna jest zupełnie nowa sytuacja społeczno – ekonomiczna i polityczna. Przejście z okresu recesji gospodarczej do okresu stabilnego i intensywnego wzrostu, spowodowało znacznie zaawansowany proces prywatyzacji gospodarki, co wymusiło przeprowadzenie szeregu reform. Polska przystąpiła również do szeregu międzynarodowych konwencji i porozumień w dziedzinie ochrony środowiska, zarówno globalnych jak i regionalnych, rozwija współpracę w tym zakresie z wieloma organizacjami międzynarodowymi o charakterze rządowym i pozarządowym, zawarła też liczne dwustronne umowy dotyczące tych zagadnień ze swoimi sąsiadami i z innymi krajami. Zachodzące procesy o charakterze społeczno – ekonomicznym i politycznym wymuszają dostosowywanie polityki ekologicznej państwa do nowych wymagań wynikających z innych uwarunkowań wewnętrznych i zewnętrznych, w szczególności w aspekcie bezpieczeństwa ekologicznego państwa.

Konstytucja RP przyjęta w 1997 r. stwierdza, że Rzeczpospolita Polska kierując się zasadą zrównoważonego rozwoju zapewnia ochronę środowiska naturalnego,

⁶ Zielińska A., *Rola przyrodniczych obszarów chronionych w realizacji zasad ekorozwoju na przykładzie Polski*, rozprawa doktorska, AE we Wrocławiu, Jelenia Góra 2000, s. 29.

⁷ Uchwała Sejmu Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 10 maja 1991 r. w sprawie polityki ekologicznej, *Monitor Polski* z 1991 r., Nr 18, poz. 118.

⁸ Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. o zmianie ustawy o ochronie i kształtowaniu środowiska oraz o zmianie niektórych ustaw, *Dz.U.* Nr 133, poz. 885.

nakłada również na władze publiczne obowiązek zapewnienia bezpieczeństwa ekologicznego współczesnym i przyszłym pokoleniom⁹. W 2000 roku został sporządzony dokument „II Polityka Ekologiczna Państwa”, który określa cele ekologiczne do 2010 i 2025 roku. II polityka ekologiczna państwa zakłada, że niepodważalnym kryterium obowiązującym na każdym – zarówno lokalnym, jak i regionalnym – szczeblu jej realizacji jest człowiek, jego zdrowie oraz komfort środowiska w którym żyje i pracuje. Głównym celem II polityki ekologicznej państwa jest zapewnienie bezpieczeństwa ekologicznego kraju, nie zapominając iż skuteczna regulacja i reglamentacja korzystania ze środowiska nie dopuści do powstania zagrożeń dla jakości i trwałości zasobów przyrodniczych.

2. Istota polityki ochrony środowiska

The essence of environmental preservation politics

Przez długi czas problematyka eksploatacji złóż naturalnych przyrody pozostawała poza kręgiem zainteresowania nauki ekonomii. Związek pomiędzy eksploracją zasobów naturalnych, a gospodarką nie był problemem badawczym. Przyczyn takiego stanu rzeczy jest wiele, a wśród nich można wymienić: – traktowanie zasobów środowiska jako dóbr wolnych o „cenie zerowej”, – nadmierna wiara w nieograniczoność i substytucyjność zasobów przyrody, – przecenianie wagi rachunku ekonomicznego w doskonaleniu gospodarowania zasobami przyrody, – brak refleksji ekonomicznej nad granicami konsumpcji, – „niedoskonałości” w funkcjonowaniu gospodarki rynkowej, – niedoskonałość polityki państwa w zakresie gospodarowania i ochrony środowiska¹⁰. Postrzeganie przez człowieka otoczenia, zarówno społecznego jak i naturalnego, zależy w ogromnym stopniu od grupy interesów jakie reprezentuje: obywateli, świata biznesu, organów władzy samorządowej, a kończąc na władzy ustawodawczej czyli rządzie i politykach. Innymi czynnikami, które miały wpływ na ukształtowanie strategii ochrony środowiska w obecnej formie były: wzrastający poziom świadomości wyczerpywania się zasobów środowiskowych, generowanie przez ludzi zanieczyszczeń, degradujących gospodarkę i zdrowie jej mieszkańców, daleko zakrojone negatywne skutki naruszeń ekologicznych, powstałych w wyniku postępu cywilizacyjnego opartego na wykładniczej linii wzrostu i lekceważącym stosunku do środowiska¹¹.

W procesie kreowania polityki ekologicznej państwa, ogromne znaczenie odgrywa cel nadrzędny i główny. Nadrzędny cel polityki ekologicznej to doprowadzenie środowiska naturalnego do stanu, który zapewni zdrowe warunki życia i rozwoju

⁹ Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r. Dz.U. Nr 78, poz. 483.

¹⁰ G. Dobrzański, B. M. Dobrzańska, D. Kielczewski, *Ochrona środowiska przyrodniczego*, Białystok 1997, s. 168.

¹¹ R. Janikowski, *Determinanty polityki ekologicznej* [w:] Mechanizmy i uwarunkowania ekorozwoju, Międzynarodowa Interdyscyplinarna Konferencja Naukowa, Rajgród 1998, s. 29.

wszystkim mieszkańcom, zmniejszy lub zminimalizuje choroby uwarunkowane środowiskowo, a także zapewni odpowiedni poziom bezpieczeństwa ekologicznego. Za cel główny natomiast uznaje się wdrożenie idei ekorozwoju. Obydwa cele są określane przez władze państwowe. Poza nimi formułuje się również cele szczegółowe, które definiowane są zazwyczaj w zależności od potrzeb oraz uwarunkowań politycznych, społecznych, gospodarczych i przyrodniczych. Cele szczegółowe mogą dotyczyć np.: rozszerzania form edukacji ekologicznej, eliminacji nadmiernych obciążeń środowiska oraz rozwój monitoringu stanu środowiska.

Istotnym zagadnieniem polityki ekologicznej w aspekcie bezpieczeństwa ekologicznego państwa jest funkcjonowanie pojęcia **zrównoważonego rozwoju**. Zostało ono opracowane i wprowadzone do światowej literatury przez Organizację Narodów Zjednoczonych. Po raz pierwszy termin ten został użyty na konferencji w Sztokholmie w 1972 r., natomiast na III Sesji Zarządzającej Programu NZ do Spraw Środowiska (UNEP) w 1975 r. termin ten zdefiniowano wówczas jako (...) przebieg nieuchronnego i pożądanego rozwoju gospodarczego, który nie naruszałby w sposób istotny i nieodwracalny środowiska życia człowieka, nie doprowadzałby do degradacji biosfery, który godziłby prawa przyrody, ekonomii i kultury¹². W raporcie „Środowisko i Rozwój” Specjalnej Komisji NZ pod kierunkiem Gro Harlem Brundtland’a, pojęcie to zostało rozszerzone i sformułowane jako rozwój społeczny i gospodarczy, który zapewni zaspokojenie potrzeb współczesnego społeczeństwa bez naruszania możliwości zaspokojenia potrzeb przyszłych pokoleń¹³. Od 3 do 4 czerwca 1992 r. w Rio de Janeiro w Brazylii miała miejsce Konferencja Narodów Zjednoczonych potocznie nazywana również „Szczytem Ziemi”. Celem konferencji było uświadomienie wpływu rozwoju ekonomicznego na zanieczyszczenie środowiska oraz wyczerpywanie zasobów naturalnych. Pogłębiające się różnice gospodarcze pomiędzy państwami doprowadziły do całkowitej degradacji środowiska naturalnego, rozszerzania się sfer ubóstwa i rozprzestrzeniania się chorób. Na konferencji w Rio de Janeiro przyjęto deklarację, która jest często powoływana jako wskazująca podstawowe kierunki rozwoju prawa ochrony środowiska. Deklaracja została sformułowana w postaci 27 Zasad, które są określane mianem „zasad ogólnych prawa ochrony środowiska”¹⁴. Jedną z przyjętych zasad jest zasada zrównoważonego rozwoju, która wyrażona została w Zasadzie 3 – Prawo do rozwoju musi być egzekwowane tak, aby sprawiedliwie uwzględniać rozwojowe i środowiskowe potrzeby obecnych i przyszłych pokoleń oraz Zasadzie 4 – Do osiągnięcia trwałego i zrównoważonego rozwoju, konieczne jest, aby ochrona śro-

¹² S. Kozłowski, *Czy transformacja polskiej gospodarki zmierza w kierunku rozwoju zrównoważonego*. W: Mechanizmy i uwarunkowania ekorozwoju, Wyd. KEZOŚ Politechniki Białostockiej, Białystok 1996, s. 19.

¹³ Górka K., Poskrobko B., Radecki W., *Ochrona środowiska. Problemy społeczne, ekonomiczne i prawne*, PWE, Warszawa 2001, s. 75.

¹⁴ Jendrośka J., Bar M., *Prawo ochrony środowiska. Podręcznik*, Centrum Prawa Ekologicznego, Wrocław 2005, s. 29.

dowiska stanowiła nierozłączną część procesów rozwojowych i nie była rozpatrywana oddzielnie od nich¹⁵. Założeniem zrównoważonego rozwoju jest prowadzenie polityki i działań we wszystkich sektorach gospodarki, a także życia społecznego, aby zasoby naturalne oraz walory środowiska zostały zachowane w sposób trwały, tak aby mogły korzystać z nich zarówno obecne jak i przyszłe pokolenia, z zachowaniem funkcjonowania procesów przyrodniczych oraz naturalnej różnorodności biologicznej na poziomie krajobrazowym, ekosystemowym, gatunkowym i genowym. Zrównoważony rozwój, określony w ustawie Prawo Ochrony Środowiska¹⁶, można określić jako symbiozę procesów zachodzących wewnątrz systemu społecznego i gospodarczego, w odniesieniu do procesów zachodzących w środowisku naturalnym. Równowaga pomiędzy tymi systemami zapewnia ich trwałość. Efektem tego swoistego połączenia jest ochrona praw podmiotowych człowieka i ochrony środowiska naturalnego. Można powiedzieć więc, że zapewniając ochronę środowisku naturalnemu, zapewnia się bezpieczeństwo człowiekowi, a to przekłada się bezpośrednio na stan bezpieczeństwa ekologicznego państwa.

W zapisie ustawy Zasada zrównoważonego rozwoju, w warunkach ograniczonego dostępu do zasobów i możliwości odprowadzania zanieczyszczeń oznacza dążenie do m. in.: racjonalnego użytkowania zasobów nieodwracalnych i zastępowania ich substytutami oraz zapewnienie obywatelom bezpieczeństwa ekologicznego. Wprowadzenie teorii rozwoju zrównoważonego do polityki ekologicznej i do istniejącej rzeczywistości społeczno – gospodarczej, wymusza uwzględnienie kilkunastu ważnych warunków, m. in.: poziomu świadomości ekologicznej społeczeństwa, stanu równowagi między gospodarką, środowiskiem naturalnym a społeczeństwem, stopnia „ekologizacji” procesów gospodarczych oraz poddania analizie ekologicznych skutków działań gospodarczych jeszcze na etapie programowania oraz zapobiegania negatywnym skutkom tych działań, nawet, gdy ich szkodliwość jest wątpliwa¹⁷. Spełnienie tych warunków jest uzależnione od właściwie prowadzonej polityki ekologicznej państwa, która bezpośrednio powinna opierać się na edukacji ekologicznej oraz bezpośrednim związku z polityką kreowaną przez państwo. Przyjęta strategia zrównoważonego rozwoju ma na celu zrównoważone użytkowanie zasobów naturalnych, zrównoważonej produkcji i konsumpcji.

Ekologizacja państwa powinna dążyć do udzielenia odpowiedzi na pytania: – co czynić, by nie dochodziło do powstania zanieczyszczeń, – jak postępować wobec wyczerpywalnych zasobów naturalnych, – jak wykorzystać ekologiczne strategie, mechanizmy i zasady powstałe w trakcie ewolucji życia na Ziemi, – kto, za co i jaką ma ponosić odpowiedzialność za środowisko. Zgodnie z aktualnie obowiązującymi aktami prawnymi, polityka ekologiczna ma sformułowane podstawo-

¹⁵ Boć J., Samborska-Boć E., *Ochrona środowiska. Źródła*, Kolonia Limited, Wrocław 1994, s. 102.

¹⁶ Ustawa z 27 kwietnia 2001 r., *Prawo ochrony środowiska*, Dz.U. Nr 62, poz. 627 ze zm.

¹⁷ Górka K., Poskrobko B., Radecki W., *Ochrona środowiska. Problemy społeczne, ekonomiczne i prawne*, PWE, Warszawa 2001, s. 80.

we funkcje, którymi są: określenie celów działań proekologicznych, przedstawienie głównych warunków osiągnięcia celów, wskazanie czynników ułatwiających i utrudniających osiąganie założonych celów oraz ukazanie najbardziej korzystnych sposobów realizowania założonych celów¹⁸. Wzajemne relacje między społeczeństwem, gospodarką a środowiskiem naturalnym uwidaczniają się przede wszystkim w procesie realizacji celów polityki ekologicznej państwa, opartych na dążeniu do zapewnienia bezpieczeństwa wewnętrznego państwa w zakresie ochrony środowiska. Obecnie można mówić o dążeniu Polski do wprowadzenia zasady zrównoważonego rozwoju, czego dowodem są dokumenty państwowe, jak też prowadzona polityka państwa.

3. Zasady polityki ochrony środowiska

The rules of environmental preservation politics

Etapy tworzenia i wdrażania polityki ekologicznej określają jej zasady. Są one zależne od charakteru ogólnie przyjętej polityki państwa, rozwoju gospodarki, stanu środowiska przyrodniczego oraz zobowiązań międzynarodowych. Wyróżnić można trzy grupy zasad: określające charakter polityki ekologicznej, charakteryzujące relacje pomiędzy polityką ekologiczną, a polityką społeczną, gospodarczą i międzynarodową oraz ukierunkowujące narzędzia realizacji polityki ekologicznej – mają one za zadanie zapewnienie kompatybilności polityki ekologicznej z pozostałymi problemami, zachować jej charakter, a jednocześnie umożliwić osiągnięcie zakładanych celów¹⁹. Podstawowymi środkami realizacji polityki ekologicznej są więc: informacja ekologiczna – powszechna (środki masowego przekazu) oraz specjalistyczna (naukowa, statystyczna), instytucje i organizacje zarządzające ochroną i kształtowaniem środowiska, środki technologiczno-prawne, a także badania naukowe. Najważniejszym środkiem polityki ekologicznej państwa są zasady opracowane przez Unię Europejską, do przestrzegania których zobowiązane są wszystkie państwa członkowskie. Na zasady polityki ochrony środowiska składają się praktyczne zalecenia i sposoby rozwiązywania problemów w dziedzinie ochrony środowiska. Niektóre z nich znalazły swoje odzwierciedlenie w zapisach traktatowych konstytuujących Unię Europejską. Ogólne zasady polityki ochrony środowiska zostały sformułowane w Jednolitym Akcie Europejskim. Następnie 11 podstawowych zasad zostało włączonych do układu o Wspólnocie Europejskiej²⁰. Na straży ich przestrzegania stoi Komisja Europejska wraz z Europejskim Trybunałem Sprawiedliwości. Zasady polityki ekologicznej mają za zadanie określić sposoby kreowania

¹⁸ Op. cit., s. 65.

¹⁹ Op. cit., s. 67.

²⁰ Pakulska J., Rutkowska M., *Cele i zasady polityki ekologicznej w Polsce i Unii Europejskiej*, w: *Integracja Polski z Unią Europejską w dziedzinie ochrony środowiska – problemy, korzyści, zagrożenia*, pod red. Małgorzaty Burchard-Dziubińskiej, Wyd. Biblioteka, Łódź 2000, t. I.

i realizacji w praktyce tej polityki. Przyjęte zasady decydują też o kierunkach i sposobach kształtowania polityki ochrony środowiska poszczególnych państw. Większość zasad została zdefiniowana w Traktacie ustanawiającym Unię Europejską (Traktat z Maastricht).

W odniesieniu do Polski i zasad polityki ekologicznej, a w perspektywie zapewnienia bezpieczeństwa ekologicznego, najważniejsze wydaje się sformułowanie warunków i ograniczeń, a w szczególności określenie celów strategicznych. W dokumencie o nazwie II Polityka Ekologiczna Państwa do tzw. problemów strategicznych zaliczono między innymi: oddziaływanie na takie kształtowanie polityki oraz wskaźników makroekonomicznych w gospodarce, aby sprzyjały one przybliżaniu się rozwoju kraju do modelu zrównoważonego rozwoju, a także dostosowanie polityk sektorowych do zadania zrównoważonego gospodarowania i ochrony zasobów naturalnych oraz wdrażanie we wszystkich sektorach gospodarki proekologicznych wzorców produkcji np. małodopadowe i zasobooszczędne technologie, proekologiczne systemy organizacji i zarządzania²¹. Wiodącą zasadą polityki ekologicznej państwa pozostaje zasada zrównoważonego rozwoju wynikająca z samej Konstytucji RP²². Istnieją również inne, oprócz narzuconych przez UE, zasady odnoszące się do relacji państwo – środowisko naturalne. Prawodawstwo polskie odnoszące się do problemu ochrony środowiska opiera się na trzech istotnych zasadach, a mianowicie na zasadzie prewencji, która umożliwia kreowanie prawnego obowiązku zapobiegania powstawaniu zagrożeń lub szkód środowiskowych, zasadzie sprawcy, która to nakłada obowiązek usuwania zagrożeń, ponoszenia kosztów przez sprawców zanieczyszczeń, likwidacje szkód powstałych w wyniku prowadzonej działalności gospodarczej, a także zasadzie kooperacji, która zobowiązuje do współpracy, wspólnego działania w zakresie ochrony środowiska²³.

Zasady polskiej polityki ekologicznej rozbudowane zostały o kolejne pozwalające na pełną jej realizację. Są to zasady: równego dostępu do środowiska przyrodniczego, regionalizacji, uspołecznienia, przezorności, stosowania najlepszych dostępnych rozwiązań, subsydiarności oraz skuteczności ekologicznej i efektywności ekonomicznej przy wyborze planowanych przedsięwzięć inwestycyjnych dotyczących ochrony środowiska²⁴. Pomimo tak rozbudowanego i bogatego katalogu zasad polityki ochrony środowiska, wciąż cele ekonomiczne są ponad celami ekologicznymi. Cele polityki ekologicznej poprzez jej zasady, powinny być realizowane w formie zachęty zanieczyszczających do zmiany swoich zachowań w stosunku do środowiska lub poprzez redystrybucję środków finansowych gromadzonych na

²¹ B. Fiedor (red.), *Podstawy ekonomii środowiska i zasobów naturalnych*, Wyd. C.H. Beck, Warszawa 2002, s. 451.

²² Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r., Dz.U. Nr 78, poz. 483.

²³ Tokarczyk R., *Próba enumeracji zagadnień normatywnych ekologii*, „Środowisko” nr 2 (170/2000) z 31 stycznia 2000.

²⁴ Poskrobko B., *Zarządzanie środowiskiem*, PWN, Warszawa 1998.

specjalnych funduszach. Służą temu różnego rodzaju instrumenty polityki ochrony środowiska.

4. Instrumenty polityki ochrony środowiska

The instruments serving to environmental preservation politics

Skuteczna polityka ekologiczna państwa opiera się na realizacji jej zasad i możliwa jest, gdy instrumenty oddziaływania państwa na podmioty gospodarcze zostaną odpowiednio dobrane. Mogą one być wówczas bodźcem, presją lub formą perswazji. Do instrumentów tych zaliczamy: regulacje bezpośrednie, opierające się na systemie norm prawnych dotyczących korzystania ze środowiska (nakazy i zakazy), instrumenty ekonomiczne ochrony środowiska, czyli opłaty za gospodarcze korzystanie ze środowiska i bodźce finansowe dla egzekucji prawa (kary za nieprzestrzeganie przepisów ekologicznych, za przekraczanie norm emisji) oraz instrumenty zasilania w postaci subwencji oraz ulg i zwolnień podatkowych²⁵. Poprawne działanie instrumentów stworzonych w celu realizacji polityki ochrony środowiska, mogą zapewnić skuteczne środki przeznaczone do realizacji jej założeń. Pierwszym z instrumentów są regulacje bezpośrednie. Przybierają postać regulacji administracyjno – prawnych, regulując sposób i intensywność wykorzystania środowiska. Wśród nich wyróżnić można m. in.: normy emisji zanieczyszczeń i składania odpadów, normy emisji, pozwolenia prawno – administracyjne (licencje), ocena ryzyka ekologicznego, obowiązek udostępniania informacji o zagrożeniach, instrumenty planowania przestrzennego oraz normy zbierania i przetwarzania informacji. Poprawa stanu środowiska Polski, może jedynie nastąpić poprzez zwiększenie intensywności stosowania regulacji bezpośrednich oraz modyfikacji regulacji pośrednich.

Kolejnym mechanizmem są instrumenty ekonomiczne, które opierają się na przesłance, iż poprzez odpowiednie stosowanie rozwiązań prawno – instytucjonalnych i ekonomicznych, będzie możliwe doprowadzenie do zmniejszenia negatywnych skutków, które powstają w procesie produkcji i konsumpcji. Instrumenty ekonomiczne są niejako przeciwstawiane innym rodzajom instrumentów, przy pomocy których realizowane są formułowane w polityce ekologicznej cele i priorytety prawno-administracyjne, związane z planowaniem i zarządzaniem.

Coraz bardziej widoczny staje się wzrost roli instrumentów pośrednich w stosunku do instrumentów bezpośrednich. Powodem takiego stanu rzeczy jest większa elastyczność tych pierwszych, ponieważ są one łatwiejsze do zastosowania niż przepisy prawa. Instrumenty ekonomiczne mają to do siebie, że działają poprzez sygnały dochodzące z rynku i w ten sposób wymuszają odpowiednią reakcję zanieczyszczających środowisko. Są to swego rodzaju bodźce dla sprawców zanieczysz-

²⁵ Piontek F., *Ekorozwój i narzędzia jego realizacji*, Wyd. Ekonomia i Środowisko, Białystok 1997.

czeń, którzy mają do wyboru: albo uiszczają opłaty za zanieczyszczanie środowiska lub inwestują w środki, które pozwolą na zmniejszenie zanieczyszczeń czy wręcz ich eliminację, czy też w jakiś inny sposób obniżają poziom zanieczyszczeń²⁶. Najczęściej jednak stosuje się kombinację instrumentów regulacji bezpośrednich i pośrednich. Nowe instrumenty, które zaczynają się pojawiać na rynku polskim traktuje się z rezerwą, jako uzupełnienie zarządzeń już istniejących. Środki i instrumenty służące realizacji polityki ekologicznej państwa, powinny być dobierane w taki sposób, aby tworzyły model systemu prawnego – ekonomicznego, który w danych warunkach będzie chronił środowisko i jednocześnie zapewni wykonanie założonych celów tej polityki.

5. Rodzaje polityki ekologicznej *Kinds of ecological politics*

Wskazane cele, zasady i instrumenty mają za zadanie określić charakter polityki ekologicznej, w aspekcie bezpieczeństwa ekologicznego państwa. Prawdopodobnie polityka ekologiczna państwa zależy nie tylko od ich umiejętnego doboru w celu poprawnej jej realizacji, ale również od warunków jej wdrażania wynikających z ogólnej polityki państwa. Forma polityki ekologicznej państwa może przybrać postać polityki biernej lub aktywnej. Cechą charakterystyczną polityki biernej jest ograniczenie wszelkich działań proochronnych do pustych, praktycznie martwych deklaracji i kolejnych przyjmowanych programów ochrony środowiska, czemu towarzyszyło wręcz jawne nieprzestrzeganie przepisów regulujących wybrane aspekty ochrony środowiska (np. budowano fabryki bez oczyszczalni ścieków). Bierność polityki ekologicznej państwa widoczna była w braku przestrzegania zapisów prawnych, które bezpośrednio regulowały sposoby ochrony środowiska. Aktywna polityka ekologiczna skupia się na przedstawianiu zadań, priorytetów i narzędzi, które umożliwiają jej realizację. Jest to działalność, która ma za zadanie nie dopuszczenie do działań niepoemyślnych dla środowiska. Powinna być mocno osadzona w realiach i prawnych unormowaniach międzynarodowych, wykorzystywać różne dziedziny działalności człowieka w celu ochrony środowiska naturalnego oraz integrować się z rozwojem społecznym i gospodarczym. Pamiętać należy również, iż aktywna polityka ekologiczna może przyjąć charakter prewencyjny lub reaktywny. Realizacja pierwszej może następować przede wszystkim drogą przemian strukturalnych w gospodarce, wyrażających się w spadku udziału tradycyjnych surowców i energochłonnych, a zarazem wysoce polutogennych dziedzin wytwarzania²⁷. Natomiast reaktywna polityka ekologiczna to taka, której priorytetowym celem będzie

²⁶ Prus M., *Instrumenty ekonomiczne stosowane w ochronie wód w krajach OECD*, w: *Ekonomika ochrony wód*, Polski Komitet do Spraw IAWPRC, Warszawa, 1991.

²⁷ Fiedor B., *Reaktywna i prewencyjna polityka ekologiczna: Instrumenty ekonomiczne i prawne ochrony środowiska naturalnego w gospodarce rynkowej*, Wydawnictwo PTE-AE, Kraków 1990, s. 157.

eliminacja lub minimalizacja emisji zanieczyszczeń i odpadów generowanych w procesach produkcji i konsumpcji²⁸. Zwrócić należy uwagę na to, że polityka ekologiczna powinna być przede wszystkim efektywna, skuteczna i sprawiedliwa. Polityka ekologiczna skuteczna jest wtedy, jeśli rozwiązuje problemy ochrony środowiska, a tym samym zwiększa efekt bezpieczeństwa kraju. Efektywna w sytuacji, kiedy koszty są usprawiedliwione przewidywanymi efektami, a sprawiedliwa gdy kosztami tymi są obciążone równomiernie jednostki, które otrzymują korzyści z ochrony środowiska.

Biorąc pod uwagę wymienione powyżej cele i zasady polityki ekologicznej w Polsce oraz sposób i tempo jej praktycznego wdrażania na przestrzeni ostatnich kilkunastu lat, można podjąć próbę określenia charakteru tej polityki. Do 1989 roku prowadzono zdecydowanie bierną politykę ekologiczną. W latach 1989–1996 nastąpiły pewne istotne zmiany w tym zakresie. Polityka ekologiczna uległa stopniowemu uniezależnieniu od wpływów polityki gospodarczej. Przyjęto wówczas (w założeniach polityki ekologicznej z 1994 roku), że zadania ekologiczne, społeczne i ekonomiczne mają jednakową wagę i są spójne w swoim celu. Takie założenie dało początek aktywnej polityce ekologicznej, którą powinno cechować podejmowanie działań, które mają na celu zapobieganie zdarzeniom niekorzystnym dla środowiska oraz zaangażowanie w ochronę środowiska na wielu płaszczyznach. Działania te powinny być podejmowane w poszanowaniu porozumień międzynarodowych związanych z ochroną środowiska oraz w celu pełnego połączenia ochrony środowiska i rozwoju społeczno – gospodarczego. Polityka ekologiczna lat 90-tych XX w. stawiała sobie za cel eliminowanie lub minimalizowanie emisji zanieczyszczeń i odpadów, generowanych w procesie produkcji oraz konsumpcji²⁹. Miała zatem charakter reaktywny. Tymczasem powinna ona dążyć do modelu polityki prewencyjnej (zapobieganiu), polegającej na takim pobudzaniu gospodarki, które umożliwia przechodzenie od technologii „brudnych” do technologii „czystych” o niskim stopniu szkodliwości dla środowiska naturalnego. Takie podejście będzie możliwe dopiero wówczas, kiedy rozwój gospodarczy będzie efektem procesu restrukturyzacji gospodarki (zwłaszcza w przemyśle). Efektem tego procesu będzie spadek udziału tradycyjnych, surowcowo i energochłonnych dziedzin wytwarzania, uznawanych za najbardziej uciążliwe dla środowiska naturalnego. Wyzwania jakie stawia XXI wiek polityce ekologicznej, to ciągły rozwój jej zasad i instrumentów. Polityka ekologiczna musi być przede wszystkim: skuteczna – czyli rozwiązująca problemy ochrony środowiska, efektywna – co oznacza osiągnięcie pożądanego efektu po jak najniższym koszcie oraz sprawiedliwa – czyli obciążająca kosztami uzyskujących korzyści z ochrony³⁰.

²⁸ Op. cit., s. 157.

²⁹ Op. cit., s. 155-157.

³⁰ T. Żylicz, *Polska polityka ochrony środowiska z punktu widzenia ekonomisty*, „Ekonomia i Środowisko” nr 1, 1993.

Istotnym zagadnieniem w zakresie polityki ochrony środowiska, staje się jej pełna kompatybilność z politykami szczegółowymi np. z polityką przemysłową. Problem ten został ujęty w II Polityce Ekologicznej Państwa. W dokumencie tym przedstawiono relację pomiędzy polityką ekologiczną, a politykami sektorowymi. Sformułowano także problemy strategiczne polityki ekologicznej, określono współzależności między tymi politykami, ukazano istotę i metody realizacji ekologizacji polityk sektorowych oraz określono priorytetowe metody realizacji polityki ekologicznej państwa w ramach poszczególnych sektorów. Przedstawiono również szereg zaleceń związanych z racjonalnym korzystaniem z zasobów naturalnych przez poszczególne sektory gospodarki. Ważnym problem jest również potrzeba poprawy efektywności finansowej oraz zastosowania metod i procedur rachunku ekonomicznego i ekonomiczno – ekologicznego przedsięwzięć inwestycyjnych. Natomiast członkostwo Polski w UE narzuca potrzebę uzupełnienia polityki ekologicznej o aspekt międzynarodowej wymiany handlowej. Chodzi tu przede wszystkim o aspekt salda zanieczyszczeń związanego z produkcją dóbr eksportowanych jak też ze zużyciem i konsumpcją dóbr importowanych³¹.

Zakończenie

Summary

Dokumenty wyznaczające kierunek polityki ekologicznej państwa, (np. Polityka Ekologiczna Państwa) nie zawsze oddawały sens problemów związanych z rozwojem cywilizacyjno – gospodarczym. Problematyka tego rodzaju wymaga od ustawodawcy ujęcia w przepisach i zasadach prawa wszelkich niezbędnych zmian oraz uwarunkowań ekologicznych, społecznych i gospodarczych w państwie. Przyczyną takiego stanu rzeczy mógł być nie do końca dobrze obrany kierunek rozwoju w zakresie ochrony środowiska. Dokumenty te w sposób bardzo fragmentaryczny poruszały daną problematykę, również częściowo wyjaśniały pojęcia, do których bardzo często następują odwołania. Nowoczesna polityka ekologiczna aby spełniać wszelkie warunki i być polityką spójną musi brać pod uwagę wiele dziedzin. Taką rolę spełnia II Polityka Ekologiczna Państwa, gdzie przejście od biernej polityki ekologicznej, do polityki czynnej a nawet prewencyjnej stało się faktem. Istotą polityki ochrony środowiska nie jest już tylko i wyłącznie tworzenie nic nie znaczących aktów prawnych, ale tworzenie zasad i instrumentów mających zapobiegać dewastacji i niszczeniu środowiska naturalnego. Podejście takie znajduje swój wyraz również w aspekcie bezpieczeństwa ekologicznego. Dzięki prawidłowej polityce ochrony środowiska, z roku na rok bezpieczeństwo kraju w tym zakresie staje się coraz bardziej istotne nie tylko pod względem regionalnym, ale także na arenie sto-

³¹ Łojewski S., *Ekonomia środowiska*, Wyd. Uczelniane Akademii Techniczno-Rolniczej, Bydgoszcz 1998.

sunków międzynarodowych. Przyjęta polityka ekologiczna stała się elementem systemu bezpieczeństwa państwa w zakresie ekologii. Stan gospodarki państwa oraz rosnący z czasem poziom świadomości ekologicznej społeczeństwa i przedsiębiorców pozwala wierzyć, iż strategia zrównoważonego rozwoju Polski będzie realizowana, co znajdzie swoje odzwierciedlenie w rosnącym poczuciu bezpieczeństwa obywateli oraz wzrostu poziomu bezpieczeństwa Polski na arenie międzynarodowej w procesie globalizacji.

Literatura

Bibliography

- Boć J., Samborska-Boć E., *Ochrona środowiska. Źródła*, Kolonia Limited, Wrocław 1994.
- Fiedor B. (red.), *Podstawy ekonomii środowiska i zasobów naturalnych*, Wyd. C.H. Beck, Warszawa 2002.
- Fiedor B., *Reaktywna i prewencyjna polityka ekologiczna: Instrumenty ekonomiczne i prawne ochrony środowiska naturalnego w gospodarce rynkowej*, Wyd. PTE-AE, Kraków 1990.
- Górka K., Poskrobko B., Radecki W., *Ochrona środowiska. Problemy społeczne, ekonomiczne i prawne*, PWE Warszawa 2001.
- Janikowski R., *Determinanty polityki ekologicznej*, w: *Mechanizmy i uwarunkowania ekorozwoju*, MIKN, Rajgród 1998.
- Jendrońska J., Bar M., *Prawo ochrony środowiska. Podręcznik*, Centrum Prawa ekologicznego, Wrocław 2005.
- Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r., Dz.U. Nr 78, poz. 483.
- Kozłowski S., *Czy transformacja polskiej gospodarki zmierza w kierunku rozwoju zrównoważonego*, w: *Mechanizmy i uwarunkowania ekorozwoju*, Wyd. KEZOŚ Politechniki Białostockiej, Białystok 1996.
- Łojewski S., *Ekonomia środowiska*, Wyd. Uczelniane Akademii Techniczno-Rolniczej, Bydgoszcz 1998.
- Pakulska J., Rutkowska M., *Cele i zasady polityki ekologicznej w Polsce i Unii Europejskiej*, w: *Integracja Polski z UE w dziedzinie ochrony środowiska – problemy, korzyści, zagrożenia*, pod red. M. Burchard-Dziubińskiej, Wyd. Biblioteka, Łódź 2000, t. I.
- Piontek F., *Ekorozwój i narzędzia jego realizacji*, Wyd. Ekonomia i Środowisko, Białystok 1997.
- Poskrobko B., *Zarządzanie środowiskiem*, PWN, Warszawa 1998.
- Prandecka B., *Przedmiot zainteresowań i badań polityki ekonomicznej*, Studia Ekonomiczne INE PAN nr 6, Warszawa 1984.
- Prus M., *Instrumenty ekonomiczne stosowane w ochronie wód w krajach OECD*, w: *Ekonomika ochrony wód*, Polski Komitet do Spraw IAWPRC, Warszawa 1991.

Tokarczyk R., *Próba enumeracji zagadnień normatywnych ekologii*, w „Środowisko” nr 2 (170/2000) z 31 stycznia 2000.

Uchwała Sejmu Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 10 maja 1991 r. w sprawie polityki ekologicznej, Monitor Polski Nr 18, poz. 118.

Ustawa z dnia 24 października 1974 r., *Prawo wodne*, Dz.U. Nr 38, poz. 230 ze zm.

Ustawa z dnia 10 lutego 1976 r. o zmianie Konstytucji Polskiej Rzeczypospolitej Ludowej, Dz.U. Nr 5, poz. 29.

Ustawa z dnia 31 stycznia 1980 r., o ochronie i kształtowaniu środowiska, Dz.U. Nr 49, poz. 196 ze zm.

Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. o zmianie ustawy o ochronie i kształtowaniu środowiska oraz o zmianie niektórych ustaw, Dz.U. Nr 133, poz. 885.

Ustawa z dnia 27 kwietnia 2001 r. *Prawo ochrony środowiska*, Dz.U. Nr 62, poz. 627 ze zm.

Zielińska A., *Rola przyrodniczych obszarów chronionych w realizacji zasad ekorozwoju na przykładzie Polski*, rozprawa doktorska, AE we Wrocławiu, Jelenia Góra 2000.

Żylicz T., *Polska polityka ochrony środowiska z punktu widzenia ekonomisty*, „Ekonomia i Środowisko” nr 1, 1993.

www.greenworld.serwus.pl

***Istota i rodzaje polityki ochrony środowiska
w aspekcie bezpieczeństwa ekologicznego państwa***

Streszczenie

Niniejsze opracowanie porusza problematykę funkcjonowania polityki ochrony środowiska w ujęciu bezpieczeństwa ekologicznego. Przedstawienie istoty polityki ekologicznej, wraz z jej instrumentami i rodzajami, ma na celu wskazanie związku między przyjętą polityką a bezpieczeństwem państwa w ujęciu ekologicznym. Zmiany zachodzące w przepisach prawa, ciągła ewolucja i rozwój tego zakresu działania państwa ma istotny wpływ na element systemu bezpieczeństwa jakim jest środowisko naturalne. Nowe rozwiązania systemowe, mające swoje odzwierciedlenie w przepisach prawa, zmieniają klasyczne pojmowanie ochrony środowiska i korzystania z jego strategicznych zasobów. Wybór rodzaju polityki ekologicznej, ma ścisły związek z możliwościami jakie państwo uzyskuje na podstawie przepisów prawa oraz koncepcją ochrony i eksploatacji własnego środowiska naturalnego.

***The essence and kinds of environmental preservation
in terms of ecological security of the country***

Summary

In this very study are raised important issues concerning the politics of environmental preservation in terms of ecological security. The presentation of the essence of ecological politics, together with the kinds and instruments of it, is aimed at indicating the connection between politics and the security of the country as far as ecology is concerned. The legal articles, continuous evolution and development of the range in which the country is acting influences the security system, which is the natural environment, a lot. New system solutions, reflected in legal articles, alter the classical understanding of environmental preservation and usage of the strategical sources of it. The right choice of ecological politics is directly connected with the opportunities the country gains on the basis of legal articles and preservation conception as well as exploitation of natural environment.

JAN FAZLAGIC'

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

Wiedza jako zasób organizacyjny na przykładzie szkoły

Knowledge as an organizational resource: a case study of school

Wprowadzenie Introduction

Dwunastotomowe dzieło Arystotelesa *Metafizyka* dotyczyło wiedzy demonstracyjnej, czyli próby zrozumienia przyczyn wydarzeń¹. Wiedza stanowi substancję, której składnikami są informacje zgromadzone w pamięci. **Wiedza jest odzwierciedleniem rzeczywistości, którą „zna” posiadacz. Wiedza to idee i efekt zrozumienia rzeczywistości, z którą się styka posiadacz wiedzy.** Tworząc własną, osobistą wiedzę zapamiętujemy informacje o błędach, urazach, uprzedzeniach, marzeniach i nadziejach na przyszłość. Wiedza jest omylna, ponieważ nie znamy niezawodnego kryterium umożliwiającego identyfikację prawdy. Innymi słowy, „prawda” jest pojęciem względnym, co najlepiej ujął austriacki filozof Karl Popper: „Ty możesz mieć rację, ja mogę się mylić i wspólnie możemy dojść do prawdy”. Jednak sama idea „prawdy” umożliwia racjonalną krytykę i postęp wiedzy. Tam, gdzie nie istnieje konstruktywna krytyka, tam nie ma mowy o rozwoju i postępie. Nie można sobie wyobrazić funkcjonowania szkoły opartej na wiedzy bez żywej, konstruktywnej i jednocześnie życzliwej krytyki! Wiedza jest produktem wszystkich doświadczeń człowieka od początku życia. Wiedza to „przekonania, które są prawdziwe i uzasadnione”.

Sprawną pamięć jest jednym z atrybutów sprawności intelektualnej, ale nie jedynym. Nauczyciele niestety w swojej pracy zbyt pochopnie oceniają uczniów na podstawie umiejętności zapamiętywania. Dobra pamięć jest istotnym, aczkolwiek nie jedynym warunkiem posiadania wiedzy. Osoba, która jest w stanie zapamiętać *Pana Tadeusza*, niekoniecznie posiada szeroką wiedzę o literaturze.

¹ E. Seubert, Y. Balaji, M. Makhija, CIO, *The Knowledge Imperative Special Advertising Supplement*, CIO, 15.03.2001.

Wiedza a pamięć

Knowledge vs. memory

Wiedza jest powiązana z inteligencją, emocjami, kulturą, a także ze sprawnością fizyczną (chodzi o relacje ciało–umysł; o skuteczności człowieka decyduje także jego dyspozycyjność fizyczna). Osoba przewlekłe chora bądź niepełnosprawna napotyka zwykle na wiele dodatkowych utrudnień. Z kolei osoba dbająca o kulturę fizyczną jest zwykle skuteczniejsza społecznie.

- Wiedza jest zdobywana w określonych sytuacjach – nie jest abstrakcyjna. Jedynym sposobem na stwierdzenie, czy posiadamy wiedzę, jest jej zastosowanie.
- Wiedza jest nierozdzielnie związana z osobą posiadacza – nie można odseparować wiedzy od człowieka.
- Ludzi charakteryzują różne style uczenia się, a więc ich ścieżki dochodzenia do wiedzy są inne. Każdy człowiek posiada nie tylko charakterystyczną dla niego wiedzę, lecz także dysponuje różnymi sposobami ekspresji tej wiedzy. Różnie wyrażamy te same uczucia, lecz także różnie rozumiemy i interpretujemy tę samą rzeczywistość.
- Zachowania ludzi różnią się nie tylko dlatego, że posiadają inną wiedzę, lecz także dlatego, że kierują się innym systemem wartości – np. osoby nastawione na konkurowanie postrzegają wiedzę jako środek do uzyskania przewagi nad konkurentem; osoby nastawione na współpracę postrzegają innych ludzi jako potencjalnych sojuszników; u ludzi z niskim poczuciem wartości wiedza może służyć do wzmocnienia poczucia własnej wartości itd.

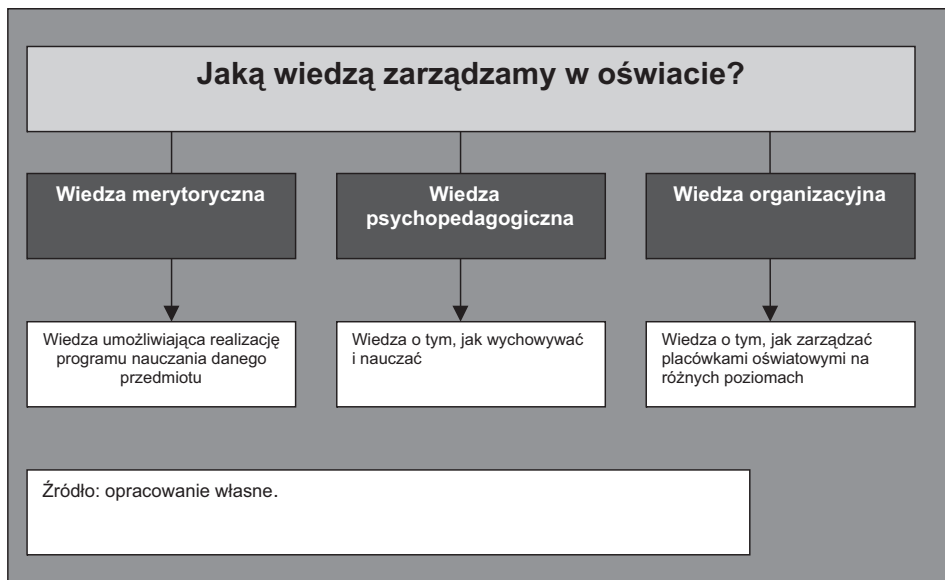
Niemiecki teoretyk systemów Niklas Luhman definiuje wiedzę jako „oczekiwania, które mogą być zweryfikowane, gdy pojawiają się dowody na to, że nie mamy racji”. W przeciwieństwie do wiedzy, która się może zmieniać, nasze nawyki i normy społeczne są odporne na dowody. Wiedza o szkodliwości palenia nie zmienia zachowania nałogowego palacza. Wiedza nie jest wcale przechowywanym w naszym umyśle zbiorem zdjęć, zapachów, dźwięków, odczuć dotykowych i ruchowych i faktów. Wiedza jest raczej zbiorem oczekiwań, które zostają zweryfikowane bądź nie w konfrontacji z rzeczywistością. Gotowość do uczenia się (czyli zmiany) odróżnia wiedzę od norm społecznych. Uczenie się polega więc na zmianie naszych oczekiwań wobec świata i następuje wtedy, gdy się czymś rozczarujemy lub przekonujemy się, „że nie mamy racji”.

Rodzaje wiedzy

Typology of knowledge

Na wiedzę wykorzystywaną w szkole można spojrzeć z perspektywy celów jej zastosowania i wyróżnimy jej następujące kategorie (schemat 1):

Schemat 1. Kategorie wiedzy występujące w oświacie
Typology of knowledge



1. **Wiedza merytoryczna.** Jest to wiedza stanowiąca treść nauczania i wychowania. Do wiedzy merytorycznej zaliczamy także nabywane przez ucznia nawyki, zachowania, rytuały i postawy. Jest przekazywana w relacji uczeń–nauczyciel. Szkoła oparta na wiedzy aktywnie komponuje ofertę edukacyjną, przekazując uczniom obraz świata nie tylko treściwa podstawie zawartości podręczników, ale łączy je także z treściami kulturowymi.
2. **Wiedza dydaktyczna.** Taką wiedzę stosuje przede wszystkim nauczyciel w klasie. Służy mu ona do przekazywania wiedzy merytorycznej. Nauczyciel-wychowawca powinien dysponować wiedzą o mechanizmach rządzących ludzką psychiką, rozwojem osobowości, relacjami społecznymi. Wiedza nauczycieli o wychowankach bywa często niewystarczająca. Dotyczy głównie tych cech, które są podporządkowane szkolnej dyscyplinie i miejscu ucznia w grupie (czy jest on grzeczny, czy też nie, popularny wśród rówieśników lub nie itp.). Wiedza psychopedagogiczna to także metodyka nauczania, wiedza o potrzebach ucznia, jego samoocenie, aspiracjach i życiowych celach.
3. **Wiedza organizacyjna.** Tę wiedzę wykorzystuje przede wszystkim dyrektor szkoły w procesie kierowania/zarządzania organizacją. Beneficjentami wykorzystania tej wiedzy są nauczyciele, uczniowie i rodzice. Wiedza ta powstaje i jest wykorzystywana także w relacji dyrektor szkoły–wizytator–przedstawiciel organu prowadzącego.

W zależności od funkcji pełnionej w systemie oświaty rozmaite instytucje i grupy zawodowe różnie wykorzystują te trzy rodzaje wiedzy. Dyrektorzy szkół są skoncentrowani przede wszystkim na wiedzy organizacyjnej, komisje egzaminacyjne interesują wszystkie rodzaje wiedzy w zależności od stopnia awansu zawodowego na poszczególne jego stopnie. Ośrodki doskonalenia nauczycieli koncentrują się na wiedzy psychopedagogicznej i merytorycznej, choć ostatnio coraz więcej kursów poświęca się wiedzy organizacyjnej, głównie z zakresu zarządzania placówką oświatową.

Jeśli spojrzymy na wiedzę z punktu widzenia jej dostępności dla innych, to stwierdzimy, że część wiedzy, jaką posiadamy, bardzo trudno przekazać innym w słowach. Wiedzę tę nazywamy **wiedzą ukrytą**, np. większość ludzi potrafi jeździć na rowerze, lecz niezwykle trudno nauczyć się jazdy na rowerze nie próbując tego osobiście. Tak samo trudno nauczyć się skutecznego zarządzania. Każdy człowiek dysponuje dwoma podstawowymi rodzajami wiedzy: **wiedzą ukrytą i wiedzą jawną**. Wiedza jawna to taka wiedza, która jesteśmy w prosty sposób przekazać za pomocą słów lub zapisać na papierze (skodyfikować). Nie cała wiedza jawna jest skodyfikowana np. hasło dostępu do komputera można zapisać, lecz dla bezpieczeństwa lepiej je zapamiętać.

W tabeli 1 zaprezentowano istotne różnice pomiędzy nimi.

Tabela 1. Różnice pomiędzy *wiedzą ukrytą* a *wiedzą skodyfikowaną* w oświacie
Differences between tacit and explicit knowledge

Wiedza ukryta	Wiedza skodyfikowana
Z natury osobista; trudno ją zwerbalizować i przekazać innemu człowiekowi); wiąże się ona z systemem wartości osoby, która tę wiedzę posiada, także z jej charakterem.	Zgromadzona w dokumentach tekstowych (m.in. w formie podręczników, studiów przypadków, opisów dobrych praktyk, nakazów i zakazów itp.) oraz w plikach graficznych i multimedialnych.
Całkowite przekazywanie jej bez fizycznej obecności posiadacza takiej wiedzy jest prawie niemożliwe.	Łatwo ją przekazywać w postaci drukowanej i elektronicznej.
Nauka jest możliwa w relacji mistrz–uczeń lub uczeń–mistrz –uczeń (praca zespołowa).	Możliwa nauka na odległość oraz przesyłanie wiedzy do odległych miejsc.
Często jest bezpowrotnie tracona wraz z odejściem nauczyciela ze szkoły (np. z powodu emerytury, lub zmiany miejsca zatrudnienia).	Może być zachowana w szkole i zapewnić szkole częściowe uniezależnienie się w przypadku rezygnacji z pracy bądź odejścia na emeryturę.
Sposób przekazywania wiedzy	
• Praktyki • Staże dla nauczycieli • Szkolenia praktyczne (np. metodą dramy) • Refleksja i samodoskonalenie się np. przy pomocy „krytycznych przyjaciół”	• Wykłady • Prelekcje • Książki • Dokumenty tekstowe w internecie • Szkolenia na odległość

Źródło: opracowanie własne.

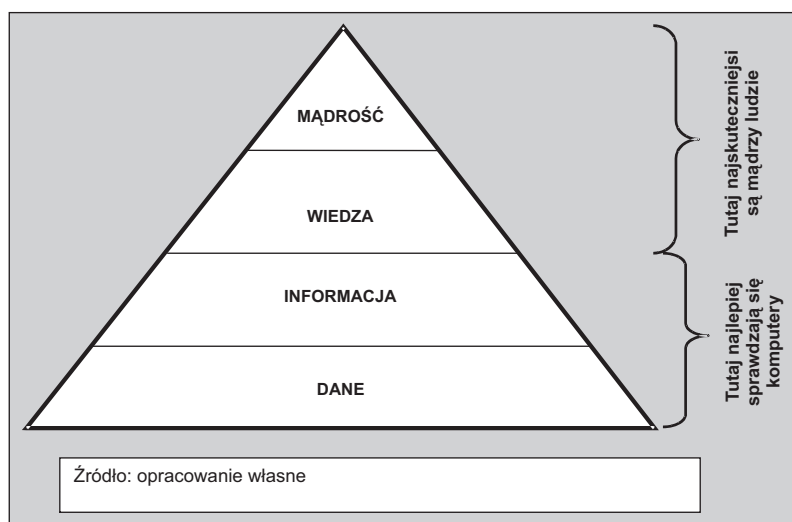
W oświacie o wiedzy eksperckiej dowiadujemy się, gdy słyszymy opowieści o wyjątkowych nauczycielach, którzy potrafią zainteresować młodzież nauką, organizować zajęcia pozalekcyjne i zdobywają sympatię swoich wychowanków na wiele lat po opuszczeniu przez nich bram szkoły.

Z wiedzą ekspercką stykamy się, gdy wiedzy ukrytej nie można nauczyć z podręcznika ani na wykładzie. Podstawowym sposobem nabywania wiedzy ukrytej jest mimowolne uczenie się. Nie rozwiązujemy wtedy żadnych problemów ani nie stosujemy świadomej strategii uczenia się. Jednak nowa wiedza powinna pasować do wiedzy istniejącej, np. ucząc się nazw narzędzi ogrodniczych w języku angielskim podczas pracy w ogrodzie w Anglii, powinniśmy znać zasady wymowy w tym języku.

Informacja jest często mylona z wiedzą, ponieważ zarówno informacja, jak i wiedza przemieszczają się poprzez sieci: informacja płynie przez Internet, a wiedza opiera się na sieciach ludzi. Na schemacie 2 przedstawiono zależności pomiędzy dwoma pojęciami: danymi, informacją, wiedzą oraz mądrością.

Dane to zbiór liczb, (wartości numerycznych) lub znaków (wartości alfanumerycznych). Aby dane stały się informacją, muszą zostać uporządkowane, musimy im nadać kontekst. Na przykład ciąg liczb +1, +1, 0, -1, 2,3,0, -1 to dane. Jeśli wzbogacimy je o kontekst, mówiąc, że są to średnie temperatury lutego w Berlinie, to staną się one informacją. Informacja może istnieć niezależnie od odbiorcy. Archeolodzy odkrywają informacje o dawnych kulturach, ale największym wyzwaniem jest odtworzenie wiedzy. Odkrycie odcisku palca Leonarda da Vinci na jego obrazie nie posuwa nas w poznaniu wiedzy o tym człowieku, lecz jedynie dodaje nowy fakt do zasobów informacji o nim.

Schemat 2. Wiedza a informacja
Knowledge vs. information



Wiedza to proces organizowania informacji w substancję, która daje orientację w świecie i pozwala na działanie. Mądrość z kolei zwiększa skuteczność działania, ponieważ polega na upraszczaniu wiedzy i formułowaniu prostych zasad postępowania.

Najbardziej popularną klasyfikację wiedzy stworzył Arystoteles. Wyróżnił on następujące rodzaje wiedzy:

- a) wiedza typu *know-what* („wiedzieć co”) – przykładem takiej wiedzy są fakty: data rozpoczęcia drugiej wojny światowej, data chrztu Polski, składniki ciasta naleśnikowego. Wiedza ma tutaj znaczenie bliskie informacji – może być przesyłana za pomocą znaków;
- b) wiedza typu *know-why* („wiedzieć dlaczego”) – to wiedza, która wyjaśnia rzeczywistość. Odnosi się ona do zasad, praw i przyczyn zjawisk. Ten rodzaj wiedzy jest niezwykle istotny w pewnych dziedzinach, na przykład w przemyśle chemicznym i elektronicznym. Dostęp do tego rodzaju wiedzy przyspiesza postęp i pozwala unikać błędów. W pracy dyrektora szkoły ta wiedza pozwala podejmować decyzje, unikać swoich błędów z przeszłości oraz uczyć się na błędach i sukcesach innych. Zrozumienie przyczyn sukcesu pozwala go powtórzyć;
- c) wiedza typu *know-how* („wiedzieć jak”) – odnosi się do umiejętności ludzi i zespołów, to znaczy ich zdolności do robienia czegoś. Nie można klasyfikować wiedzy *know-how* jako typowo praktycznej. Podział na „teorię” i „praktykę”, jeśli w ogóle ma sens, na pewno przebiega w poprzek tej kategorii wiedzy. Wiedza „*know-how*” („wiedzieć jak”) dotyczy zarówno praktycznych działań, takich jak np. umiejętność gotowania zupy, jak i abstrakcyjnych, tak jak umiejętność formułowania sądów filozoficznych;
- d) wiedza typu *know-who* („wiedzieć kto”) – określa posiadaczy wiedzy i opisuje ich wiedzę, choć obejmuje także *społeczne zdolności – umiejętności współpracy i komunikacji* z innymi osobami posiadającymi wiedzę. Dyrektor szkoły utrzymując kontakty z kuratorium oświaty, organem prowadzącym, dyrektorem ODN-u a także innymi dyrektorami szkół, wzbogaca swoją wiedzę.

W tabeli 3 przedstawiono przykłady różnych rodzajów wiedzy dyrektora szkoły. Wiedza ujawniona to taka wiedza, którą można zwerbalizować. Wiedza ta może (ale nie musi) zostać zapisana w postaci dokumentu (wtedy nazywamy ją wiedzą skodyfikowaną).

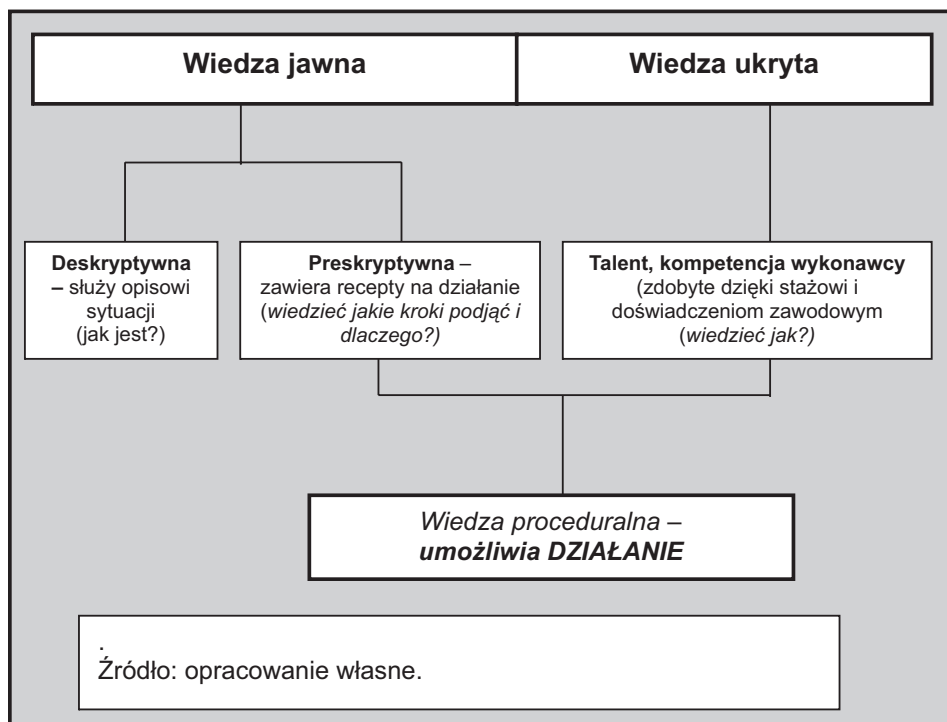
Wiedza jawna występuje w dwóch postaciach: jako wiedza deskryptywna oraz wiedza preskryptywna. Wiedza ukryta i preskryptywna są silnie ze sobą powiązane i z tego powodu można je określić wspólnym mianem wiedzy **proceduralnej** (schemat 14). Wiedza deskryptywna pozwala na opisywanie rzeczywistości, ponieważ zawiera w sobie typologie, metody opisu rzeczywistości (np. metoda SWOT) i kategorie (np. kategoria uczniów). Wiedza preskryptywna pozwala na rozwiązywanie problemów, ponieważ zawiera w sobie recepty działania. W placówce oświatowej

Tabela 3. Cztery podstawowe rodzaje wiedzy dyrektora szkoły
The four types of headmaster's knowledge

Wiedza jawna	WIEDZA <i>know-what</i>: – Kiedy organizowane są konkursy międzyszkolne? – Wiedza o prawie oświatowym. – Znajomość dokumentów regulujących pracę placówki oświatowej. – Struktura planu zajęć szkolnych. – Struktura arkusza organizacji szkoły. – Procedury przyjęcia dziecka do ośrodka. – Treść misji placówki oświatowej.	WIEDZA <i>know-why</i>: – Pojawił się konflikt pomiędzy nauczycielami. – Rozmowa z przedstawicielem kuratorium nie była owocna. – Misja szkoły nie inspiruje nauczycieli. – Rodzice nie są zadowoleni z oferty edukacyjnej szkoły. – Reklama szkoły nie jest skuteczna. – Nauczyciele chcą zmienić miejsce zatrudnienia. – Wiedza dyrektora na temat zarządzania strategicznego jest niewystarczająca. – Pomiar jakości pracy szkoły wykazuje braki.
Wiedza ukryta	WIEDZA <i>know-how</i>: – Umiejętność integrowania ludzi. Umiejętność motywowania ludzi. – Umiejętność stworzenia planu lekcji dla wszystkich nauczycieli. – Umiejętność współpracy z rodzicami. – Umiejętność zorganizowania konferencji dla nauczycieli z zakresu doskonalenia. – Umiejętność kierowania fundacją, której jest się założycielem. – Umiejętność negocjacji. – Umiejętność przewodzenia w grupie. – Umiejętność przekazania istoty problemu w czasie spotkania. – Umiejętność kierowania grupą ludzi przeprowadzającą przetarg. – Umiejętność zorganizowania zebrania rady rodziców i rady pedagogicznej. – Umiejętność zorganizowania warsztatów dla nauczycieli.	WIEDZA <i>know-who</i>: – Umiejętność współpracy z rodzicami. – Relacje z organem prowadzącym. – Relacje z rodzicami – Relacje z klubem dyrektorów szkół. – Relacje z kuratorium.

Źródło: opracowanie własne.

Schemat 14. Relacje pomiędzy wiedzą ukrytą a ujawnioną



wiedza preskryptywna występuje pod postacią dokumentacji, raportów. Wiedza proceduralna jest połączeniem wiedzy ukrytej i preskryptywnej, np. aby być dobrym mówcą, warto zaznajomić się z zasadami autoprezentacji. Osoba o głębokiej wiedzy deskryptywnej nadaje się do pełnienia roli „rzeczoznawcy” bądź „ewaluatora”. Umiejętność zastosowania wiedzy wymaga przedsiębiorczości, która z kolei opiera się na wiedzy proceduralnej.

Doskonałość jest synonimem najwyższej jakości i posiadania wszelkich zalet. Doskonałość to skrajnie pozytywna cecha oznaczająca zupełność i absolutność kompetencji. Do doskonałości w zakresie posługiwania się wiedzą w wielu dziedzinach można dojść nie korzystając z pomocy dokumentów, lecz dzięki obcowaniu z mistrzem-ekspertem, terminowaniu u niego.

Inną specyficzną cechą wiedzy jest stopień jej autonomii. Istnieją obszary wiedzy, które jest w stanie zgłębić przeciętnie inteligentna osoba (np. wiedza potrzebna do zdania egzaminu na prawo jazdy), ale są także takie, które wymagają nieustannego studiowania i nadal pozostają niezbadane dla badacza (np. kosmologia). W związku z powyższym pewne rodzaje wiedzy są autonomicznymi zbiorami faktów i zasad (np. anatomia człowieka, budowa silnika spalinowego) a inne są niewyobrażalnie obszerne i trudne do ogarnięcia nawet dla ekspertów. W praktyce najczę-

ściej obracamy się w obszarach wiedzy znajdujące się pośrodku kontinuum, które wyznaczają oba powyższe przykłady.

Wiedzę deskryptywną można zdobyć dzięki znajomości dokumentów i książek, a także za pomocą obserwacji i badań empirycznych. Zdobywanie wiedzy ukrytej zależy w dużym stopniu od osobowości i kompetencji „mistrza”. „Mistrz” to ekspert, który podejmuje się trudnej roli przekazania swojej wiedzy innej osobie („uczniovi”).

Bardzo ważnym aspektem zarządzania wiedzą jest tworzenie nowej wiedzy, czyli innowacyjność. **Innowacja to ocenione pozytywnie i wprowadzone w życie usprawnienie.** W oświacie innowacje technologiczne idą w parze z innowacjami społecznymi i organizacyjnymi.

W oświacie innowacje mogą dotyczyć zarówno wiedzy psychopedagogicznej (jak nauczać?), jak i wiedzy organizacyjnej (jak lepiej organizować procesy dydaktyczne w szkole? Jak zarządzać nauczycielami? Jak zarządzać systemem oświaty?). Sam pomysł jest niemal bezwartościowy, jeśli nie zostanie zrealizowany. Innowacyjność oznacza, że nowy pomysł będzie zastosowany w oświacie, co z kolei wymaga przedsiębiorczości od pomysłodawcy.

Innowacyjność w oświacie = wynalazek/pomysł/idea + przedsiębiorczość (nauczyciela, dyrektora szkoły, wizytatora itp.)

Innowacyjność wiąże się zwykle z ponoszeniem ryzyka przez innowatora i braniem na siebie odpowiedzialności. Innowator w oświacie to ktoś, kto ma ambicję, pasję i marzenia.

W oświacie innowacje mogą dotyczyć jej różnych aspektów, stąd też bierze się zróżnicowanie ich charakteru. Innowacje przełomowe („radykalne”) dotyczą, jak sama nazwa wskazuje, całkowicie nowych rozwiązań wprowadzanych na masową skalę w całym systemie oświaty. Przykładem innowacji przełomowej jest rozważana w Wielkiej Brytanii koncepcja dowożenia dzieci zamieszkałych na terenach miejskich bezpłatnymi autobusami do szkoły w celu rozładowania korków na ulicach w godzinach rannych. Innowacje „narastające” dotyczą ulepszenia tego, co już istnieje. Innowacje „substytucyjne” polegają na zastępowaniu (wypieraniu) starych rozwiązań. Dzięki innowacjom narastającym jakoś nauczania w określonej szkole wyróżnia się na korzyść na tle innych szkół, dzięki czemu przyciąga ona uczniów. W wypadku innowacji radykalnej nie znamy wyniku i wpływu na oświatę – nie wiemy, czy nasze oczekiwania się spełnią. W innowacji narastającej wynik jest znany – chcemy osiągnąć założony rezultat, np. zwiększyć kreatywność dzieci uczniów mierzoną wynikami testów na kreatywność w danej populacji. Innowacje systemowe polegają na tym, że wprowadza się je jednocześnie w większej liczbie placówek oświatowych, co jest koordynowane przez odpowiedni organ.

W poniższej tabeli przedstawiono przykłady różnego rodzaju innowacji w oświacie, które zostały podzielone ze względu na stopień innowacyjności i miejsce zastosowania.

Tabela 3. Rodzaje innowacji w oświacie
The typology of innovations in education

Obszar innowacji i stosowania	Stopień innowacyjności		
	Innowacja radykalna	Innowacja narastająca	Innowacja substytucyjna
Klasa (osobista innowacja nauczyciela)	Absolutnie nowatorska metoda organizacji procesu nauczania	– Ulepszenie znanej metody nauczania. – Ulepszenie sposobów oceny uczniów.	– Zastąpienie jednej metody inną (np. zastąpienie rzutnika folii rzutnikiem multimedialnym).
Placówka oświatowa	– „Szkoła bez dzwonka”. – Zaangażowanie rodziców w proces rekrutacji nauczycieli. – Zaangażowanie rodziców w proces projektowania nowych budynków szkolnych.	– Ulepszenie organizacji „dni otwartych” w szkole. – Ulepszenie sposobów ewaluacji pracy szkoły.	– Zastąpienie wywiadówki inną formą kontaktu z rodzicami.
Grupa szkół (np. pod nadzorem tego samego wizytatora) lub organu prowadzącego	Wprowadzenie nowych zasad komunikacji na linii szkoła–rodzice	Nowy sposób organizacji dojazdów do szkół. Ustanowienie stowarzyszenia bądź federacji szkół.	Zmiana jednostki odpowiedzialnej za dany obszar zarządzania oświatą (np. przeniesienie obowiązku z kuratoriów na organy prowadzące).
Województwo (pod kuratelą jednego kuratorium)	j. w.	– Usprawnienie metod pracy z uczniami sprawiającymi problemy wychowawcze	j.w.
Poziom makro – pod nadzorem MEN	– Wprowadzenie obowiązkowych mundurków dla uczniów. – Ustanowienie nowych instytucji wspierających edukację uczniów uzdolnionych. – Wprowadzenie programu zachęt do podjęcia pracy w oświacie dla najlepszych absolwentów uniwersytetów.	– Wzbogacenie lekcji historii o nowe elementy kształtujące świadomość narodową uczniów – Usprawnienie metod pracy z uczniami sprawiającymi problemy wychowawcze – Zwiększenie możliwości indywidualnego podejścia nauczyciele do ucznia – Ogólne zwiększenie nakładów na szkolenie nauczycieli (co powinno skutkować – Stopniową (narastającą) poprawą jakości nauczania	Usunięcie z programów nauczania zdezaktualizowanych treści i wprowadzenie innych (np. dotyczących historii stosunków polsko-ukraińskich)

Źródło: opracowanie własne.

Uwagi końcowe

Final remarks

Wiedza jest odzwierciedleniem rzeczywistości, którą „zna” posiadacz. Wiedza to idee i efekt zrozumienia rzeczywistości, z którą się styka posiadacz. Wiedza w szkole występuje pod trzema postaciami: jako wiedza merytoryczna, psychopedagogiczna oraz organizacyjna. Część wiedzy występuje w formie ukrytej (*know-how* i *know-what*), a część daje się łatwo wyartykułować (*know-what* oraz *know-why*). Wiedzy ukrytej nabywa się w trakcie obcowania z „mistrzem” albo dzięki doświadczeniu własnemu. Zgłębienie wszystkich arkanów wiedzy nie sprawi automatycznie, że człowiek stanie się mistrzem. Wiedzę ukrytą przekazujemy m.in. za pomocą *coachingu* i *mentoringu*.

Tworzenie wiedzy jest związane z innowacyjnością. Innowacja to zweryfikowane pozytywnie i zastosowane usprawnienie. Innowacyjność jest możliwa dzięki zatrudnianiu twórczych nauczycieli, którzy pod okiem twórczego dyrektora starają się wprowadzać w szkole najlepsze pomysły z myślą o dobru ucznia. Innowacje dzielimy na: radykalne, narastające oraz substytucyjne.

Najcenniejszym kapitałem szkoły wiedzy jest jej kapitał intelektualny. Obejmuje on wszystkie niematerialne zasoby, jakimi dysponuje i zarządza jej dyrektor. Nie da się go „wymierzyć” w sensie fizycznym, jak szerokości bieżni szkolnej. Lepiej jednak poruszać się po obcym terenie z nieprecyzyjną mapą niż bez mapy. W oświacie warto stosować choćby najprostsze metody pomiaru kapitału intelektualnego. Większość dyrektorów szkół w Polsce ma dziś niewielkie pojęcie o tym, jak mierzyć kapitał intelektualny placówki oświatowej. Stosując opisane tutaj narzędzia pomiaru zyskają taką „mapę”, która pozwoli poruszać się po tym mało znanym terytorium.

Literatura

Bibliography

- Kazimierz Piotrowski, *Organizacja i zarządzanie*, Wyższa Szkoła Ekonomiczna, Warszawa 2001.
- A. Fazlagić, *Studium porównawcze wybranych metod pomiaru kapitału intelektualnego*, „Organizacja i Kierowanie”, nr 4 (118), 2004.
- M. McKay, Davis, P. Fanning, *Sztuka skutecznego porozumiewania się*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2004.
- Amir Jan Fazlagić, *Zarządzanie wiedzą. Szansa na sukces w biznesie*, GWSHM Milenium, Gniezno 2006.
- Handbook of organizational learning and knowledge*, red. M. Dierks, A. B. Autals, J. Child i I. Nonaki, Oxford University Press, Oxford 2001.

Polska, ale jaka?, red. Maria Jarosz, Oficyna Naukowa, Instytut Studiów Politycznych PAN, Warszawa 2005.

R.J. Sternberg, T.I. Lubart, *An Investment Theory of Creativity and Its Development*, „Human Development” 34, 1991.

Buy Low and Sell High: An Investment Approach to Creativity, „Psychological Science”, 1, 1992.

Griffin R.W., *Podstawy zarządzania organizacjami*, PWN, Warszawa 1996.

Stoner J.A.E. Wanicel Ch., *Kierowanie*, PWE, Warszawa 1992.

Wiedza jako zasób organizacyjny na przykładzie szkoły

Streszczenie

Rozwój gospodarki opartej na wiedzy stwarza nowy kontekst dla polskiej oświaty. Oświata w strukturach państwa nie jest już utożsamiana ze stabilną, mało dynamiczną strukturą, która funkcjonuje poza głównym nurtem zmian gospodarczych w kraju. Dzisiaj oświata staje się sektorem strategicznym. Celem zarządzania wiedzą w polskiej oświacie powinno być tworzenie i doskonalenie warunków sprzyjających tworzeniu wiedzy, wymianie wiedzy i wykorzystywaniu wiedzy. Rolę nadrzędną pełni tutaj wiedza organizacyjna, która służy do organizacji procesu nauczania i wychowywania młodzieży. Jakość zarządzania w oświacie zależy od jakości zasobów wiedzy znajdujących się w placówkach oświatowych: złe zarządzanie zasobami wiedzy skutkuje niską jakością całego systemu oświaty.

Knowledge as an organizational resource: a case study of school

Summary

Modern primary and secondary education (*oświata*) has become one of the pillars of a Knowledge-based Economy (KBE). The quality of teaching and research in universities depends on the quality of teaching in secondary schools and primary schools down to pre-school education. Education in the 21st century has ceased to exist as an enclave, in an environment driven by market forces, in the backwaters of the mainstream socio-economic developments. The condition of the system of education does not depend merely on the knowledge and professionalism of teachers. The quality of management plays an important role in this equation: poor management results in low quality of teaching.

ZBIGNIEW DZIEMIANKO

Wyższa Szkoła Bezpieczeństwa w Poznaniu

Edukacja dla bezpieczeństwa w Polsce na początku XXI wieku

Education for security in Poland at the beginning of the 21st century

*Bezpieczeństwo nie jest wszystkim,
ale bez bezpieczeństwa wszystko jest niczym.*

K. Nauman

Wydarzenia, których jesteśmy świadkami na początku XXI wieku zmieniły w zasadniczy sposób postrzeganie bezpieczeństwa międzynarodowego jako stanu i procesu związanego przede wszystkim z siłą militarną państw. Runęły złudzenia, że po zakończeniu blisko półwiecznej konfrontacji Układu Warszawskiego i Paktu Północnoatlantyckiego, można zbudować trwały pokój obejmujący wiele dziedzin ludzkiej aktywności. Pozostały one jednak w świadomości wielu ludzi, mimo, że doświadczenia wynikające z implementacji Traktatu o redukcji zbrojeń konwencjonalnych były bardzo pozytywne i wielce obiecujące.

Nowe wyzwania cywilizacyjne, klęski żywiołowe, katastrofy techniczne i terroryzm o nowym obliczu, bezrobocie, rozprzestrzenianie się chorób zakaźnych, pogłębiający się handel narkotykami, rosnące strefy ubóstwa postawiły przed społeczeństwami i państwami nowe wyzwania, zmusiły do nowego spojrzenia na problem bezpieczeństwa w wymiarze zarówno lokalnym, jak i regionalnym. Nowe wyzwania wymusiły poszukiwanie nowych rozwiązań i tworzenie nowych koncepcji budowania systemu bezpieczeństwa personalnego i strukturalnego opartego na współpracy, poszanowaniu praw innych narodów, praw człowieka i praw do zrównoważonego rozwoju gospodarczego.

Bardzo często słyszymy wyraz „bezpieczeństwo” używany w różnym kontekście i różnie pojmowany. Jesteśmy informowani o tym, że grozi nam niebezpieczeństwo, albo że jesteśmy chronieni przed jakimś niebezpieczeństwem, albo że tworzy się warunki bezpieczeństwa lub też komuś zapewniamy bezpieczeństwo.

Pojęcie bezpieczeństwa jest wieloznaczne. Wśród wielu typologii i klasyfikacji najczęściej postrzega się bezpieczeństwo w ujęciu pozytywnym lub negatywnym, zawsze jednak w relacji do niebezpieczeństwa – zagrożenia.

Bezpieczeństwo to stan niezagrożenia, spokoju, pewności¹. Najczęściej termin „bezpieczeństwo” używamy wraz z jego interpretacją znaczeniową. W znaczeniu ogólnospołecznym bezpieczeństwo obejmuje zabezpieczenie potrzeb: istnienia, przetrwania, pewności, stabilności, tożsamości (identyczności), niezależności, ochrony poziomu i jakości życia².

Jednym z zachowań człowieka jest dążenie do zaspokojenia potrzeby bezpieczeństwa osobistego, jak i całej grupy społecznej, w której człowiek funkcjonuje. Postrzeganie potrzeb ludzkich można przedstawić na podstawie poglądów A. H. Masłowa³, który twierdził, iż zaspokojenie potrzeb jest warunkiem zdrowia i rozwoju oraz można je usystematyzować w strukturę hierarchiczną obejmującą potrzeby niższego i wyższego rzędu. Do potrzeb niższego rzędu, wynikających z niedostatku, zaliczył potrzeby fizjologiczne i bezpieczeństwa. Do potrzeb wyższego rzędu zaliczył potrzeby użyteczności, przynależności, uznania i samorealizacji. Według Masłowa zaspokojenie potrzeb wyższego rzędu jest warunkowane zaspokojeniem potrzeb niższego rzędu. Ważne wydaje się przy tym, pozostawienie wymienionych grup potrzeb wobec siebie w ścisłych zależnościach. Zaspokojenie potrzeby wyższego rzędu jest warunkowane uprzednim zaspokojeniem potrzeby niższego rzędu.

Tak rozumiana potrzeba bezpieczeństwa jest uplasowana w hierarchii, jako potrzeba niższego rzędu. Jej zaspokojenie jest warunkiem działania podejmowanego przez człowieka, oraz warunkiem zaspokojenia potrzeb wyższego rzędu. Potrzeba bezpieczeństwa jest nadrzędna w stosunku do innych potrzeb, ponieważ ma zaspokajać naczelne żywotne potrzeby trwania, stabilizacji i przewidywania, rozwoju, dobrobytu i w rezultacie ludzkiego szczęścia.

Bezpieczeństwo jest stanem i jednocześnie ciągłym procesem, systematycznym działaniem na rzecz jego tworzenia i utrzymania. Innymi słowy, bezpieczeństwo jako najwyższa wartość i potrzeba jednostek, grup społecznych, państw i wspólnot wielkopaństwowych jest wytworem, swego rodzaju produktem, wszystkich podmiotów bezpieczeństwa, które muszą być do tego przygotowane i zdolne. Oczekiwanie na to, że bezpieczeństwo będzie efektem jednorazowego działania, darem losu, szczęścia czy Boga, jest nie tylko błędne, ale wręcz samobójcze.

Tradycyjne bezpieczeństwo narodowe – państw, było utożsamiane głównie z siłą wojskową według schematu: zagrożenie to agresja – wojna, a bezpieczeństwo to obrona militarna. W rzeczywistości zawsze bezpieczeństwo kształtowały również inne niż militarne czynniki. Obecnie – obok aspektów wojskowych i politycznych wyróżniane są – czynniki gospodarcze (ekonomiczne) i technologiczne, zasoby surowcowe oraz polityka w dziedzinie ekologii, demografii, spraw społecznych i humanitarnych. Ponadto koncepcje bezpieczeństwa obejmują sprawy związane z za-

¹ Słownik języka polskiego, t. 1, Warszawa 1978, s.147.

² Zięba R., *Pojęcie i istota bezpieczeństwa państwa w stosunkach międzynarodowych*, „Sprawy międzynarodowe” nr 10, 1989, s. 50.

³ Masłow A.H., *Motywacja i osobowość*, Warszawa 1990, s. 100.

chowaniem tożsamości narodowej oraz zapewnieniem udziału poszczególnych narodów (państw) w rozwoju cywilizacyjnym współczesnego świata. Zyskał na znaczeniu „ludzki wymiar” bezpieczeństwa, czyli poszanowanie podstawowych praw i swobód obywatelskich. Stąd też „bezpieczeństwo współczesne jest czymś więcej niż synonimem biologicznej egzystencji narodu i istnienia państwa; zawiera w sobie określone osiągnięcia lub aspiracje dotyczące sposobu i poziomu życia, a także kryteria ustrojowe”. Tak rozbudowane podejście do postrzegania bezpieczeństwa obowiązuje w NATO⁴.

W procesie budowy bezpieczeństwa międzynarodowego interesy narodowe mają pierwszeństwo przed międzynarodowymi. Wynika z tego, że nadrzędnym celem państw jest zapewnienie własnego bezpieczeństwa narodowego.

Dla wypełnienia misji tworzenia bezpieczeństwa narodowego konieczne są odpowiednie instytucje i struktury bezpieczeństwa zwane inaczej strukturami realizacyjnymi, bądź systemem bezpieczeństwa narodowego. Tak więc w znaczeniu strukturalnym (systemowym) – bezpieczeństwo narodowe to całokształt przygotowania i organizacji państwa dla ciągłego tworzenia bezpieczeństwa narodowego obejmujący następujące podstawowe elementy⁵:

- prawne podstawy bezpieczeństwa;
- politykę i strategię bezpieczeństwa narodowego;
- cywilną i wojskową organizację ochrony i obrony narodowej;
- infrastrukturę bezpieczeństwa;
- edukację dla bezpieczeństwa;
- sojusze i współpracę międzynarodową w zakresie bezpieczeństwa.

Edukacja dla bezpieczeństwa jest to określony system dydaktyczno-wychowawczej działalności rodziny, szkoły, wojska, policji, kościołów, środków masowego przekazu, organizacji młodzieżowych i stowarzyszeń, zakładów pracy oraz instytucji państwowych i samorządowych, ukierunkowanej na kształtowanie systemów wartości, upowszechnianie wiadomości i kształtowanie umiejętności ważnych dla zapewnienia bezpieczeństwa narodowego⁶.

Po raz pierwszy pojęcie „edukacji dla bezpieczeństwa” zostało wprowadzone w Polsce podczas Ogólnopolskiej Konferencji, która odbyła się w Akademii Obrony Narodowej się w maju 1994 roku⁷. Uznano wówczas, że dotychczasowe pojęcie „edukacji obronnej” jest zbyt wąskie i nie obejmuje wszystkich problemów dotyczących zagrożeń dla bezpieczeństwa społeczeństwa.

⁴ Nowak E., *Zarządzanie kryzysowe w sytuacji zagrożeń niemilitarnych*, Warszawa 2007, s. 11-12.

⁵ Jakubczak R., Flis J. (red.), *Bezpieczeństwo narodowe Polski w XXI wieku. Wyzwania i strategie*, Warszawa 2006, s. 22.

⁶ Tamże, s. 429.

⁷ *Edukacja dla bezpieczeństwa*. Materiały z konferencji naukowej, 24-25 maja 1994 roku, pod red. Ryszarda Stępnia, Akademia Obrony Narodowej, Warszawa 1994.

Bardzo często pojęcie edukacji dla bezpieczeństwa wydaje się tożsame z edukacją obronną, jednakże edukacja dla bezpieczeństwa posiada bardziej rozszerzony zakres pojęciowy i treściowy. Edukacja obronna jest procesem wychowania i kształcenia, których celem jest takie przygotowanie człowieka, które zapewniłoby mu niezbędny zasób wiedzy i umiejętności niezbędnych do przeciwdziałania przemocy w jej wszelkich przejawach. Ważnym zastrzeżeniem jest tu takie podejście do przemocy, które charakteryzuje jej szerokie ujęcie, a więc obejmujące nie tylko przemoc fizyczną, ale również groźbę opartą o użycie siły.

Różnice znaczeniowe terminów „edukacja obronna” i „edukacja dla bezpieczeństwa” wyrażają się odmiennym ujęciem zadań, stojących przed obydwooma wymienionymi rodzajami aktywności: w edukacji obronnej zadaniem jest przeciwdziałanie zagrożeniom, zaś w edukacji dla bezpieczeństwa odpowiadaniem na wyzwania, które mogą być zagrożeniami⁸.

Poszczególnym rodzajom zagrożeń można przyporządkować odpowiednie dziedziny edukacji dla bezpieczeństwa: politycznego, militarnego, gospodarczego, publicznego, psychospołecznego i ekonomicznego.

Przez edukację dla bezpieczeństwa politycznego rozumiemy ogół oddziaływań oświatowo-wychowawczych, zmierzających do kształtowania kultury politycznej społeczeństwa oraz postaw wobec zagrożeń politycznych.

Edukacja dla bezpieczeństwa militarnego to ogół oddziaływań obejmujących kształcenie i wychowanie obronne społeczeństwa, zmierzających do zachowania niepodległości narodu i państwa oraz ochrony życia i ludzi w stanach zagrożenia wojennego i wojny.

Przez edukację dla bezpieczeństwa gospodarczego rozumiemy ogół oddziaływań oświatowo-wychowawczych, zmierzających do kształcenia świadomości ekonomicznej społeczeństwa i postaw wobec zagrożeń gospodarczych.

Edukacją dla bezpieczeństwa publicznego nazywamy ogół oddziaływań oświatowo-wychowawczych, zmierzających do kształcenia świadomości prawnej społeczeństwa oraz postaw i zachowań w sytuacjach zagrażających obywatelom i porządkowi publicznemu.

Edukacją dla bezpieczeństwa psychospołecznego nazywamy ogół oddziaływań oświatowo-wychowawczych, zmierzających do kształtowania moralności społeczeństwa i postaw wobec zagrożeń psychospołecznych.

Edukacja dla bezpieczeństwa ekologicznego nazywamy ogół oddziaływań oświatowo-wychowawczych, zmierzających do harmonijnego współżycia ludzi z przyrodą oraz postaw i zachowań w sytuacjach zagrożeń ekologicznych.

Wymienione dziedziny edukacji dla bezpieczeństwa są wzajemnie powiązane, np. edukacja dla bezpieczeństwa publicznego i psychospołecznego, militarnego i gospodarczego, gospodarczego i ekologicznego, psychospołecznego i ekologicznego.

⁸ Zalewski S., *Polityka bezpieczeństwa państwa a edukacja obronna*, Warszawa 2006, s. 42-44.

Można wyodrębnić różne poziomy edukacji: wyższy, średni, podstawowy oraz szeroko pojętą oświatę. Edukację ta można ponadto podzielić na profesjonalną i nieprofesjonalną.

Wśród instytucji wychowawczych mających największy wpływ na realizację celów i zadań edukacyjnych dla bezpieczeństwa zajmuje rodzina i szkoła.

Obecny kształt edukacji dla bezpieczeństwa obejmuje szeroki wachlarz zagadnień. Przede wszystkim ma ona przygotować przyszłego członka społeczeństwa do radzenia sobie w każdej sytuacji zagrożenia, poprzez szybkie, kreatywne myślenie i planowanie swoich działań⁹. Wszelkie stresy powodują negatywne reakcje ze strony człowieka i „paraliżują” jego logiczne myślenie. Szkoła ma zatem uczyć walki ze stresem, z lękami i wszelkiego rodzaju zaburzeniami emocjonalnymi, by pomóc młodzieży w przyszłości swobodnie egzystować w społeczeństwie. Edukacja dla bezpieczeństwa to również przyswajanie podstawowych wartości moralnych i ludzkich. Pozwalają one na właściwe ocenianie zachodzących w otoczeniu zjawisk i podejmowanie działań godnych człowieka.

Istota edukacji dla bezpieczeństwa utożsamiana jest z wychowaniem społeczeństwa twórczego i świadomego otaczających go zjawisk. Społeczeństwo XXI wieku winno czuć swoje obowiązki w stosunku do państwa i należycie je wypełniać. Kształtowanie tej świadomości powinno odbywać się już od najwcześniejszych lat szkolnych, by wykształcić w młodym pokoleniu odpowiedzialną postawę patriotyczno-obywatelską. Rozumowanie takie jest zgodne z popularnym staropolskim przysłowiem „*Czym skorupka za młodu nasiąknie, tym na starość trąci*”. Dzieci, czy tego chcą czy nie, przechwytyują nawyki swojego najbliższego otoczenia, czyli domu rodzinnego i szkoły. W dorosłym życiu, nawet mimowolnie wpojone wartości nadal są kontynuowane i w jakimś stopniu kultywowane. Dzieci wychowane w poszanowaniu wartości moralnych, praw innych ludzi oraz w poczuciu obowiązku w stosunku do ojczyzny, zupełnie inaczej odbierają otaczającą rzeczywistość i w przyszłości stają się świadomymi członkami społeczeństwa.

W środowisku szkolnym edukacja dla bezpieczeństwa polega na podejmowaniu różnych działań wychowawczo-dydaktycznych, by wyposażać ucznia w wiedzę oraz umiejętności radzenia sobie w sytuacjach zagrożenia. Najogólniej ujmując istotą działań edukacyjnych dla bezpieczeństwa jest rozwijanie w młodzieży świadomości obronnej, która pozwala nie tylko przewidzieć i ocenić możliwe zagrożenia, lecz także efektywnie zapewnić bezpieczeństwo w każdym środowisku społecznym. Bezpieczeństwo może mieć zarówno wymiar rodzinny, lokalny, jak i ogólnonarodowy. Zagrożenia pojawiają się wszędzie, począwszy od najbliższego otoczenia w postaci nieszczęśliwych wypadków, po zagrożenia w skali całego kraju, związane z atakiem terrorystycznym, czy atakiem ze strony innego państwa.

⁹ R. Jakubczak, J. Flis, *Bezpieczeństwo...*, op. cit., s. 434.

Zasadniczym celem edukacji dla bezpieczeństwa jest zatem przekazaniem uczniom możliwie dużej wiedzy i umiejętności niezbędnych do radzenia sobie w sytuacjach zagrożeń¹⁰. Dotyczy to zarówno czasu wojny, jak i czasu pokoju. Współczesna edukacja dla bezpieczeństwa stanowi swoisty proces przygotowania młodego człowieka do pełnego życia w społeczeństwie, poprzez rozwój kompetencji intelektualnych, emocjonalnych i moralnych oraz postawy twórczego myślenia i działania.

Obecnie funkcjonujący w Polsce system edukacji dla bezpieczeństwa wykazuje wiele słabych stron zarówno w warstwie celów, jak i doborze treści kształcenia oraz braku odpowiednio przygotowanych kadr nauczycielskich. W szkołach podstawowych, gimnazjach, liceach i w uczelniach wyższych są wprowadzone wyodrębnione treści edukacyjne i pewne formy pracy dydaktycznej, ale nie zapewniają one uczniom ani studentom niezbędnej dążności przechodzenia od niższych do wyższych poziomów wiedzy i umiejętności z zakresu edukacji dla bezpieczeństwa i edukacji obronnej.

Szczególnym problemem w tworzeniu bezpieczeństwa Polski na początku XXI wieku jest pilna potrzeba kadr na stanowiska związane z bezpieczeństwem kraju, na wszystkich szczeblach administracji państwowej i samorządowej oraz potrzeba edukacji dla bezpieczeństwa osób zajmujących kierownicze stanowiska w strukturach administracji publicznej, które odpowiadają za stan i organizację bezpieczeństwa na zarządzanym terenie.

Zgodnie z rosnącym zapotrzebowaniem społecznym na edukację w różnych obszarach bezpieczeństwa i specjalistów z tej dziedziny, Minister Nauki i Szkolnictwa Wyższego wydał Rozporządzenie w sprawie standardów kształcenia dla poszczególnych kierunków oraz poziomów kształcenia, a także trybu tworzenia warunków, jakie musi spełniać uczelnia, by prowadzić studia międzykierunkowe oraz makrokierunki, w którym wprowadził dwa nowe kierunki studiów, (studia I i II stopnia), bezpieczeństwo narodowe oraz bezpieczeństwo wewnętrzne¹¹.

W myśl rozporządzenia absolwenci kierunku *Bezpieczeństwo Narodowe* studiów pierwszego stopnia otrzymują tytuł zawodowy licencjata. Podczas studiów zdobywają wykształcenie ogólne, kierunkowe i specjalistyczne umożliwiające podjęcie pracy zawodowej w różnego rodzaju strukturach administracji rządowej i samorządowej, w organizacjach zajmujących się kształtowaniem bezpieczeństwa obywateli, instytucjach i przedsiębiorstwach zajmujących się problematyką bezpieczeństwa i porządku publicznego oraz ochroną osób i mienia, jednostkach ochrony przeciwpożarowej, zakładowych służbach ratowniczych, wydziałach zarządzania kryzysowego, formacjach obrony cywilnej, a także do pracy w Policji, Siłach Zbrojnych RP, służbie celnej i penitencjarnej, Inspekcji Transportu Drogowego oraz Straży Granicznej i Straży Miejskiej.

¹⁰ Adamczyk G., Rutecki S., *Strukturalne i treściowe uwarunkowania edukacji obronnej młodzieży szkolnej i akademickiej*, w: *Współczesne zagadnienia edukacji dla bezpieczeństwa*, pod red. R. Stępnia, Warszawa 1999, s. 192.

¹¹ Dz.U. z dnia 12 września 2007 r., Nr 164, poz. 1166.

Uzyskana przez absolwentów wiedza o charakterze akademickim z zakresu nauk społecznych, politologicznych i administracyjnych oraz nabywane umiejętności praktyczne w czasie zajęć realizowanych w formie innej niż wykład, a także praktyki zawodowe przygotowują do pełnienia funkcji kierowniczych na średnich szczeblach zarządzania w podmiotach wykonujących zadania z zakresu ochrony bezpieczeństwa i porządku publicznego.

Studia na kierunku *Bezpieczeństwo Narodowe* przygotowują absolwentów do poprawnej analizy zjawisk społecznych, politycznych, militarnych, środowiskowych i innych zachodzących w naszym kraju a mających pośredni lub bezpośredni wpływ na stan bezpieczeństwa narodowego, kształtowania świadomości bezpieczeństwa a zatem i kształtowania systemu bezpieczeństwa narodowego Rzeczypospolitej Polskiej.

Poczucie bezpieczeństwa przez obywateli i grupy społeczne jest obecnie tak samo istotne, jak umiejętność radzenia sobie w sytuacjach trudnych i kryzysowych związanych z katastrofami naturalnymi, awariami technicznymi, niepokojami społecznymi czy zdarzeniami terrorystycznymi. Dlatego absolwenci specjalności *bezpieczeństwo publiczne* będą wyróżniać się zarówno ogólną wiedzą z zakresu bezpieczeństwa publicznego, jak i sposobów radzenia sobie w codziennej sytuacji wynikającej z procesów zmiany społecznej, niestabilnego rynku pracy, przemocy w szkole, patologii społecznych czy niewłaściwego wykorzystywania Internetu. Umożliwi im to skuteczne podejmowanie działań i nawiązywanie współdziałania w zakresie zagrożeń; prognozowania, przeciwdziałania, eliminowania i usuwania skutków tych zagrożeń. Specjalistyczna wiedza z zakresu systemów kierowania bezpieczeństwem gmin, powiatów oraz województw będzie ich atrybutem w sytuacjach kryzysowych i w sytuacjach zagrożeń.

Absolwenci specjalności *zarządzanie kryzysowe* będą przygotowani do profesjonalnego rozpoznawania sytuacji zagrożenia bezpieczeństwa społeczności lokalnej, rozumienia dynamiki indywidualnych i zbiorowych sytuacji kryzysowych, oceny zagrożeń, do koordynacji działań służb zarządzania kryzysowego, do pracy w sytuacji trudnej i z problemowymi partnerami, mediacji w sytuacjach konfliktu oraz do opracowywania programów profilaktycznych dla wspierania zrównoważonego rozwoju środowisk lokalnych. Wiedza i umiejętności pozwolą na efektywne działanie w sytuacjach kryzysowych w tym opracowywania planów reagowania, zarządzania projektem i pracą interdyscyplinarnych zespołów zarządzania kryzysowego. Absolwenci staną się profesjonalnymi menedżerami bezpieczeństwa w zespołach kierujących bezpieczeństwem gmin, powiatów i województw w czasie pokoju, w sytuacji kryzysowej i stanach nadzwyczajnych.

Absolwenci będą posiadać umiejętność posługiwania się komputerowymi systemami wspomagającymi zarządzanie w bezpieczeństwie oraz posługiwania się językiem obcym na poziomie biegłości B2 Europejskiego Systemu Opisu Kształcenia Językowego Rady Europy oraz w zakresie stosowania specjalistycznego języka zawodowego.

Będą przygotowani do podjęcia studiów drugiego stopnia.

Literatura

Bibliography

- Adamczyk G., Rutecki S., *Strukturalne i treściowe uwarunkowania edukacji obronnej młodzieży szkolnej i akademickiej*, w: *Współczesne zagadnienia edukacji dla bezpieczeństwa*, pod red. R. Stępnia, Warszawa 1999.
- Bezpieczeństwo narodowe Polski w XXI wieku. Wyzwania i strategie*, pod red. Jakubczak R., Flis J., Warszawa 2006.
- Edukacja dla bezpieczeństwa*. Materiały z konferencji naukowej, 24-25 maja 1994 roku, pod red. R. Stępnia, Warszawa 1994.
- Maslow A.H., *Motywacja i osobowość*, Warszawa 1990.
- Nowak E., *Zarządzanie kryzysowe w sytuacji zagrożeń niemilitarnych*, Warszawa 2007.
- Zalewski S., *Polityka bezpieczeństwa państwa a edukacja obronna*, Warszawa 2006.
- Zięba R., *Pojęcie i istota bezpieczeństwa państwa w stosunkach międzynarodowych*, „Sprawy międzynarodowe” nr 10, 1989.

Edukacja dla bezpieczeństwa w Polsce na początku XXI wieku

Streszczenie

W artykule przedstawiono problematykę szeroko rozumianego bezpieczeństwa, jako jednej z podstawowych potrzeb człowieka. Autor przedstawia system bezpieczeństwa narodowego, a szczególnie jeden z głównych jego elementów, jakim jest edukacja dla bezpieczeństwa. Ukazuje różnice pomiędzy edukacją obronną a edukacją dla bezpieczeństwa. W zakończeniu przedstawia wyzwania edukacyjne w zakresie bezpieczeństwa w Polsce, na początku XXI wieku oraz zagadnienia związane z nowym kierunkiem studiów, jakim jest bezpieczeństwo narodowe.

Education for security in Poland at the beginning of the 21st century

Summary

The topic of security in a wider context as one of the basic human needs is touched in the article. The author pictures the system of the national security and puts emphasis on one of its main aspects – education for security. Furthermore, the difference between the education for defence and the education for security is depicted. Finally, the educational challenges related to the security in Poland at the beginning of the 21st century and national security as a new subject at university were described.

Z życia naukowego WSHiU

W dniach 25–26 września 2008 r. Wydział Społeczno-Ekonomiczny Wyższej Szkoły Handlu i Usług w Poznaniu wspólnie z Katedrą Ekonomiki i Organizacji Turystyki Akademii Wychowania Fizycznego w Poznaniu zorganizował konferencję naukową nt. „Gospodarka Turystyczna w XXI wieku – problemy i perspektywy rozwoju w skali regionalnej i lokalnej”. Było to zasługą przewodniczącego Komitetu Naukowego Konferencji prof. dr. hab. Stefana Bosiackiego, kierownika Katedry Ekonomiki i Organizacji Turystyki AWF oraz pracownika naukowo-dydaktycznego WSHiU, inicjatora powołania i organizatora w tej uczelni kierunku turystyka i rekreacja.

Konferencja odbywała się w Auli AWF w Poznaniu oraz w sali konferencyjnej Hotelu Inter Szablewski w Dymaczewie Nowym k. Mosiny. Celem obrad była wymiana poglądów oraz przedstawienie wyników badań prowadzonych przez krajowe i zagraniczne ośrodki naukowe w zakresie objętym tematem konferencji. Jest on bardzo ważny dla rozwoju turystyki w Polsce i w pozostałych krajach Unii Europejskiej, szczególnie w czasach kryzysu gospodarczego z jakim mamy aktualnie do czynienia. Konferencja zgromadziła przedstawicieli 24 uczelni akademickich i zawodowych z kraju i z zagranicy, którzy w ciągu dwóch dni zaprezentowali swój dorobek badawczy, dotyczący różnorodnych aspektów rozwoju współczesnej turystyki na poziomie regionalnym i lokalnym. Starali się także w trakcie obrad znaleźć skuteczne sposoby na rozwiązywanie narastających problemów w gospodarce turystycznej.

Konferencja składała się z obrad plenarnych i spotkań w sekcjach tematycznych. Podczas obrad plenarnych wygłoszono 8 referatów, których tematyka koncentrowała się na rozwiązaniach systemowych, stymulujących przyszły rozwój turystyki w Polsce. M. in. wskazano na rolę zarządzania strategicznego i strategii rozwoju w gminie turystycznej, podkreślano znaczenie badań marketingowych dla rozwoju turystyki w regionie oraz konieczność prowadzenia regionalnych badań rynku usług turystycznych. Jej uczestnicy zwrócili uwagę na fakt, iż decentralizacja zarządzania państwem, jaka w ostatnich latach dokonała się w Polsce, powoduje, że na rozwój turystyki wpływa przede wszystkim aktywność władz samorządowych oraz społeczności lokalnych, a na barkach administracji rządowej spoczywa finansowe wspieranie wszelkich programów i strategii rozwoju turystyki regionalnej.

W sekcji tematycznej: „Społeczno-kulturowe i przyrodnicze aspekty rozwoju turystyki w regionie” wystąpienia i dyskusja skupiły się przede wszystkim na kwestii praktycznej realizacji koncepcji zróżnicowanego rozwoju regionów poprzez tury-

stykę. Podkreślono, że bardzo dynamiczne zmiany zachodzące w środowisku, m.in. spowodowane rozwojem turystyki, mogą w przyszłości niekorzystnie wpływać na progresję tego sektora. Omówiono też perspektywy rozwoju agroturystyki i turystyki kulturowej w Polsce, jako markowych produktów turystycznych oraz rolę marki ekologicznej jako elementu strategii produktu turystycznego.

Podczas obrad w sekcji tematycznej: „Ekonomiczno-organizacyjne problemy rozwoju turystyki w regionie” poruszono takie ciekawe problemy polskiej turystyki, jak: rola marki na rynku usług turystycznych, wpływ wielkich wydarzeń sportowych na rynek turystyczny, rola klastrow w rozwoju turystyki czy też foresight regionalny. Te ostatnie pojęcie wymaga kilka słów komentarza. Pojęcie „foresight” w języku angielskim oznacza „przewidywanie” i nie ma jednowyrazowego polskiego odpowiednika. Można je rozumieć jako spojrzenie lub sięgnięcie w przyszłość, przy czym nie chodzi tu tylko o prognozę, ale także o możliwość wpływu na bieg wydarzeń. Foresight ma na celu wskazanie i ocenę przyszłych potrzeb, szans i zagrożeń związanych z rozwojem społecznym i gospodarczym oraz przygotowanie odpowiednich działań wyprzedzających z dziedziny i techniki. Foresight po raz pierwszy zastosowano w Japonii w 1970 r., a pod koniec XX wieku upowszechnił się w wielu wysoko rozwiniętych krajach świata.

Uczestnicy kolejnej sekcji – „Kadry w rozwoju turystyki w regionie, współczesne tendencje w turystyce i rekreacji” w dyskusji panelowej zwrócili uwagę na konieczność stosowania nowoczesnych systemów zarządzania zasobami ludzkimi, na niezbędność przestrzegania kodeksu etyki zawodowej oraz na rosnącą rolę w turystyce i rekreacji organizacji non-profit.

Osoby biorące udział w konferencji opuściły ją z opinią o jej bardzo wysokim poziomie merytorycznym, a niektórzy nawet z pomysłami na wspólne przedsięwzięcia naukowe. Organizatorzy planują wydać publikację pokonferencyjną, która zawierać będzie wszystkie wygłoszone podczas jej trwania referaty oraz końcowe wnioski z dyskusji. Pozwoli to przekazać dorobek konferencji zainteresowanym instytucjom rządowym i samorządowym, odpowiedzialnym za rozwój turystyki w Polsce.

Piotr Dwornicki

Z żałobnej karty

Wacław Wilczyński in memoriam (1923-2008)

Dnia 23 grudnia 2008 r. zmarł Wacław Wilczyński, profesor zwyczajny i doktor habilitowany nauk ekonomicznych, wybitny uczony i uznany publicysta, szanowany i lubiany nauczyciel akademicki, nieustrudzony społecznik i doświadczony działacz gospodarczy.

Łączny dorobek naukowy i publicystyczny Profesora obejmuje ponad 1100 pozycji zamieszczanych w liczących się i prestiżowych wydawnictwach, czasopismach i ośrodkach naukowo-badawczych. W dorobku tym mieści się również blisko 50 publikacji wydanych za granicą (zwłaszcza w języku angielskim i niemieckim), jak również ponad 400 pozycji publicystycznych (felietonów, wywiadów, wypowiedzi etc).

Rozległa twórczość naukowa Profesora wpisuje się przy tym – i najogólniej – zwłaszcza w problematykę przynależną teorii ekonomii i polityce gospodarczej. W szczególności zaś koncentrowała się ona na problemach funkcjonowania gospodarki narodowej i światowej, z uwzględnieniem kwestii ustrojowych dotyczących mechanizmów i warunków gospodarowania w krajach centralizmu gospodarczego oraz w transformujących się, jak też i w rozwijających się – gospodarkach rynkowych.

Jego twórczość cechowała przy tym niezwykła trafność sądu, odwaga intelektualna i obywatelska troska oraz wybiegające w przyszłość spojrzenie o potrzebach, racjach i rozwiązaniach systemowych odpowiadających nie tylko bieżącym, ale i długookresowym interesom polskiej gospodarki i polskiego społeczeństwa.

Będąc jednym z najważniejszych prekursorów radykalnych przemian społeczno-ustrojowych opartych na wolności gospodarczej, prywatnej własności oraz dominacji rynku; nieustannie dawał temu wyraz jako ich – z „gorącym” sercem, ale także i „chłodnym” umysłem – zwolennik. Dobitym tego przykładem (i w ostatnim już tylko czasie) może być fundamentalna praca książkowa pt. „Polski przełom ustrojowy 1989-2005. Ekonomia epoki transformacji” (WSB, Poznań 2006).

Uczestnicząc natomiast czynnie i efektywnie w procesie dydaktycznym oraz w organizacji życia naukowego, Profesor W. Wilczyński był m.in. promotorem 21 prac doktorskich. Spośród zaś Jego doktorantów, dziewięciu uzyskało stopień doktora habilitowanego nauk ekonomicznych, a sześciu – tytuł profesora tych nauk.

W całym swym długim i pracowitym życiu pełnił też W. Wilczyński rozliczne i ważne funkcje społeczno-zawodowe i to zarówno w swej macierzystej uczelni, jak też poza nią, o wymiarze regionalnym i krajowym.

W ostatnich kilkunastu latach był również aktywnym członkiem Rady Ekonomicznej (w l. 1989-91) doradzającej premierowi T. Mazowieckiemu, Rady Ekonomicznej przy Centralnym Urzędzie Planowania (w l. 1992-93), Przewodniczącym Rady Ekonomicznej przy Prezesie NBP (w l. 1993-97), Rady Strategii Społeczno-Gospodarczej (w l. 1998-2006) i innych gremiów doradczych. Był też już w l. 1980-81 konsultantem grupy roboczej L. Balcerowicza przygotowującej reformę gospodarczą. Będąc zaś członkiem PTE (od r. 1948) pełnił liczne funkcje na szczeblu regionalnym i krajowym, w tym jako Prezes Zarządu Oddziału w Poznaniu (w l. 1967-80) oraz członek Prezydium i zarządu Głównego (w l. 1980-1990). Ponadto w PTPN przewodniczył (w l. 70. i 80.) pracom Komisji Nauk ekonomicznych oraz związany był z działalnością Instytutu Zachodniego w Poznaniu, gdzie pełnił m.in. funkcje członka Rady Naukowej, a na przełomie lat 80 i 90. XX w. – także Kuratorium.

Z racji swoich osiągnięć – i to zarówno indywidualnych, jak też zespołowych – był W. Wilczyński wielokrotnie wyróżniany najwyższymi odznaczeniami państwowymi oraz prestiżowymi nagrodami naukowymi.

W pamięci tych, którzy znali Profesora, pozostanie na zawsze człowiekiem nie-
spożytych sił twórczych i życiowych pasji, niezwyklej prawości i życzliwości,
pełnym taktu i osobistej kultury, otwartym i tolerancyjnym dla innych, kreatywnym
i inspirującym dla uczniów i współpracowników etc, etc. Cześć Jego Pamięci!

Wacław Jarmołowicz

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.

Zeszyty Naukowe Nr 10, Poznań 2006
poświęcone istotnym wątkom z punktu widzenia aktualności naszej gospodarki w skali mikro- i makroekonomicznej.

Zeszyty Naukowe Nr 11, Poznań 2006

poświęcone 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 dniach 27-28.11.2006 r. w Wyższej Szkole Handlu i Usług w Poznaniu

Zeszyty Naukowe Nr 12, Poznań 2007

poświęcone polityce handlowej, systemów wynagradzanie i zarządzania, rachunkowi efektywności inwestycji, przestępczości gospodarczej, migracji, a także ubezpieczeń.

Logistyka w usługach, Poznań 2007

materiały z konferencji w dniu 27.01.2007 r. w Wyższej Szkole Handlu i Usług w Poznaniu

Zeszyty Naukowe Nr 13, Poznań 2007

poświęcone ocenie pozycji rynkowej przedsiębiorstwa, wymianie handlowej z krajami sąsiadującymi, problemom finansowym i prawnym, gospodarce przestrzennej i infrastrukturze.

Zarządzanie usługami w gospodarce rynkowej – Handel Gastronomia Turystyka monografia poświęcona przedstawieniu aktualnego stanu i struktury rozwoju usług w Polsce, na tle procesów globalizacji i internacjonalizacji gospodarki, WSHiU, Poznań 2008

Zeszyty Naukowe Nr 14, Poznań 2008

poświęcone tematyce interdyscyplinarnej, ale bliskiej szeroko pojętej problematyce handlu i usług.

Zeszyty Naukowe Nr 15, Poznań 2008

poświęcone budżetowi państwa, roli globalizacji w działaniach przedsiębiorstw, finansowaniu aktywów trwałych i obrotowych przedsiębiorstwa oraz dochodów gospodarstw domowych rolników.